



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная
организация «Многопрофильная Академия непрерывного образования»
АНПОО «МАНО»
Колледж

ПРИНЯТО

Решением Педагогического совета
АНПОО «МАНО»

Протокол № 01-01/12-01

от 27.06.2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор АНПОО «МАНО»

В.И. Гам



27 июня 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и
внешнем рынке
По программе профессионального обучения

17351 Продавец непродовольственных товаров

Заочная форма обучения

Омск, 2025

Программа учебной дисциплины «**Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке**» разработана на основании Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 26 августа 2020 года № 438 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения», Приказа Министерства просвещения РФ от 14.07.2023 года №534 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное образование», Федеральным законом "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ, на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Мин просвещения России от 19 июля 2023 г. №548.

Организация-разработчик: АНПОО «Многопрофильная Академия непрерывного образования».

Разработчик: Гам Владимир Иванович, преподаватель.

Плотникова Инна Агиямовна, преподаватель.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	22
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	24
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ	28

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

В результате изучения обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйствственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
----------------	--

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	<ul style="list-style-type: none"> – поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; – проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); – составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; – подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; – подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; – оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; – установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; – составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; – формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; – составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; – осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); – публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; – организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов; – направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; – проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; – составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); – документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; – подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> – формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; – обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; – формирования проекта внешнеторгового контракта; – осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; – подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом; – подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; – подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту; – выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; – организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; – приемки товаров по количеству и качеству; – соблюдения правил охраны труда.
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; – проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; – анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; – создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; – обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. – применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; – осуществлять выбор поставщиков; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; – создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с

	<p>применением технологий больших данных;</p> <ul style="list-style-type: none"> – обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; – работать в единой информационной системе; – применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; – обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; – описывать объект закупки; – разрабатывать закупочную документацию; – работать в единой информационной системе; – взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; – анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; – формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); – классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; – разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; – осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; – осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; – подготавливать коммерческие предложения, запросы; – оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; – составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; – осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; – применять технологии интернет-вешей в организации работы торговых площадок; – управлять полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF; – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – применять электронный документооборот; – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. – применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видеоаналитика, чат-боты; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
Знать	<ul style="list-style-type: none"> – методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; – методы и инструменты работы с базами больших данных; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, – схем электронного документооборота; – законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; – особенности составления закупочной документации; – методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; – основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; – нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; – международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; – международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; – методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; – основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; – документооборот внешнеторговых сделок; – условия внешнеторгового контракта; – нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;

	<ul style="list-style-type: none"> – правила оформления документации по внешнеторговому контракту; – порядок документооборота в организации; – основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; – виды торговых структур; – формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; – материально-техническую базу торговли; – инфраструктуру потребительского рынка; – средства, методы, инновации в отрасли; – организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; – требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; – правила торговли; – количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.
--	---

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы дисциплины	104
в т. ч.:	
теоретическое обучение	4
практические занятия	4
Самостоятельная работа обучающегося	94
Промежуточная аттестация	2

2.2. Тематический план и содержание

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч
1	2	3
Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		
Тема 1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание Лекция. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке	1
	Самостоятельная работа обучающихся Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия	4
	Самостоятельная работа обучающихся Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.	4
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	4
	Самостоятельная работа обучающихся Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактике конкурентов на товарных рынках	4

Тема 2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание	
	Самостоятельная работа обучающихся Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	4
	Самостоятельная работа обучающихся Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	4
	Практическое занятие. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	1
Тема 3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	
	Самостоятельная работа обучающихся Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2
	Самостоятельная работа обучающихся Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	4
	Самостоятельная работа обучающихся Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	2
Тема 4. Проведение коммерческих переговоров	Самостоятельная работа обучающихся Переговоры как компонент коммерческой деятельности. Подготовка переговоров. Ведение переговоров: недостатки при ведении переговоров, поведение при ведении переговоров, психологически целесообразное и целенаправленное ведение переговоров. Методы ведения переговоров: вариационный метод, компромиссный метод, метод интеграции. Распространенные приемы нечестных переговоров и варианты реагирования на них.	6
	Самостоятельная работа обучающихся Повторение лекционного материала	10

	<p><i>Задание 1.</i> Обувная фабрика «Сашин и Сын» произвела 10 тыс. пар мужской обуви в ассортименте. Фирма предлагает торговому предприятию X предлагается купить эти товары по продажной цене 320 руб. за пару. Составьте запрос фабрике «Сашин и Сын». Оформите документы, необходимые для заключения сделки на закупку товара.</p> <p><i>Задание 2.</i> Составьте контракт на закупку партии обуви фирмой X у фирмы «Сашин и Сын»</p> <p><i>Задание 3.</i> Фирма В проводит аукцион по продаже партии товаров в 20 тыс. ед. Были зарегистрированы 5 потенциальных покупателей, которые предлагают цену (франко-станция получения): №1 – 250 руб./ед.; №2 – 240 руб./ед.; №3 – 200 руб./ед.; №4 – 255 руб./ед.; №5 – 245 руб./ед. Выберите наиболее выгодного продавца. Определите потенциальный товарооборот покупателя и его прибыль, если известно, что торговая наценка составляет 14% от стоимости товара, а прибыль – 21% от розничного товарооборота.</p> <p><i>Задание 4.</i> Оптовое предприятие должно заключить контракт на поставку 2000 ед. товара (одна ед. занимает 1 м³ складской площади) и в зависимости от этого предполагает арендовать склады. Один поставщик предлагает поставку по 200 ед. за один раз, другой – по 1000. Какой вариант выгоднее и почему? Расходы по содержанию склада составляют 25 тыс. руб./м³.</p> <p><i>Задание 5.</i> Оборотные средства предприятия F, составляют 45,5 млн. руб. Однако, 75% – это дебиторская задолженность. Фирма F нуждается в средствах для оборота в сумме не менее 40 млн. руб., собственные средства явно не достаточны для проведения коммерческих операций. Спрашивается, прибегнуть ли предприятию F к фактурингу? Выгодно ли это? Банк-фактор предложил купить задолженность за сумму 35 млн. руб.</p>	
Тема 5. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<p>Содержание</p> <p>Самостоятельная работа обучающихся Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.</p> <p>Практическое занятие. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.</p>	4
Раздел 2. Основные экономические и финансовые		1

категории и показатели коммерции		
Тема 1. Финансы в коммерческой деятельности	Лекция. Понятие и формы коммерческого капитала. Виды капитала: собственный, привлеченный и заемный. Кредиторская задолженность. Дебиторская задолженность. Факторинг. Капиталоемкость товарооборота. Оборачиваемость оборотного капитала. Коэффициент финансовой устойчивости. Коэффициент маневренности. Коэффициент ликвидности. Коэффициент покрытия. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификация. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные. Правила торговли.	1
Тема 2. Оборот товаров, товарные запасы и товарообращаемость	Самостоятельная работа обучающихся Понятие и виды товара. Товарооборот как форма продажи товара покупателю. Показатели товарооборота: розничный, оптовый, валовой. Структура товарооборота. Ассортимент товаров. Товарные запасы на рынке. Норматив товарных запасов. Скорость товарооборота. Время товарного обращения. Цены и наценки в коммерции. Себестоимость продукции. Издержки коммерческой деятельности. Виды издержек обращения. Зависимость издержкоемкости от размера торгового предприятия. Прибыль и рентабельность коммерческих предприятий. Точка безубыточности.	4
Тема 3. Сбыт и поставка товаров	Самостоятельная работа обучающихся Сбыт товаров. Движение товара в экономическом пространстве. Движение товара в географическом пространстве. Типы сбыта товара: эксклюзивный, интенсивный, селективный. Каналы товародвижения разных уровней. Товарная и ассортиментная структура сбыта и продажи товаров.	4
Раздел 3. Коммерческая деятельность на рынке товаров		
Тема 1. Коммерческая деятельность на рынке товаров	Лекция. Управление коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческого предприятия. Реструктуризация и планирование. Понятие потребности и покупательского спроса в коммерции. Типы потребностей: физические, социальные, интеллектуальные. Дифференциация спроса.	2
Тема 2. Конкуренция и риски в коммерческой деятельности	Самостоятельная работа обучающихся Понятие конкуренции. Формы конкуренции в коммерции. Виды конкуренции. Понятие качества товара и его составляющие. Свойство товара в конкурентной среде. Добросовестная и недобросовестная конкуренция. Риск в коммерции. Индикаторы риска. Виды хозяйственных рисков коммерческих предприятий. Управление риском. Самостоятельная работа обучающихся	2
		6

	<p>Задание 1. Взять на выбор любое предприятие, существующее на рынке Омска и проанализировать его конкурентные преимущества, риски и перспективы. Ответ аргументировать.</p> <p>Задание 2. Имеются следующие данные о продаже товаров торговыми предприятиями региона. Государственные торговые предприятия реализовали товаров на сумму 15 млн. руб. Предприятиями муниципальной торговли продано товаров на сумму 2,8 млн. руб. Оборот социальных магазинов «Ветеран» составил 2,9 млн. руб. Товарооборот сетевых магазинов – 257 млн. руб. Оборот малых торговых предприятий в совокупности равен 46,8 млн. руб. На розничных рынках продажа составила 18,3 млн. руб. Оборот торговли индивидуальных предпринимателей оценивается суммой 3,6 млн. руб. Товарооборот предприятий смешанных форм собственности 13,7 млн. руб. Оборот магазинов потребительской кооперации – 4,7 млн. руб. На основе приведенных данных определите удельный вес товарооборота каждой из трех форм собственности: государственной, частной и прочей.</p> <p>Задание 3. Продовольственный магазин должен иметь в ассортименте 48 наименований. Фактически в январе на полках и прилавках магазина широта ассортимента составила 52 наименования, в феврале – только 32, а в марте – 24 наименования. Определите: а) за каждый месяц и в среднем за квартал коэффициенты полноты ассортимента; б) за квартал коэффициент устойчивости ассортимента.</p> <p>Задание 4. Найти ответы на вопросы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что понимают под риском в коммерческой деятельности? 2. Перечислите основные источники риска в коммерческой деятельности. 3. В чем суть договора имущественного страхования? 4. Какие предпринимательские риски могут быть застрахованы? 5. Что понимается под эффектом коммерческой деятельности? 6. Как определяется эффективность коммерческой деятельности? 7. Какие финансово-экономические показатели характеризуют эффективность работы торговых предприятий? 	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Найти ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое франчайзинг? 2. В чем суть договора коммерческой концессии? 3. Каковы права и обязанности правообладателя (франчайзера) и пользователя (франчайзи)? 	2

	<p>4. Что такое лизинг? На основании какого договора строятся отношения сторон при осуществлении лизинга?</p> <p>5. Что является предметом лизинга?</p> <p>6. Каковы права и обязанности лизингодателя, лизингополучателя и продавца по договору финансовой аренды (лизинга)?</p> <p>7. Что такое факторинг? В каких случаях и с какой целью он применяется в торговле?</p> <p>8. В каких случаях в коммерческой деятельности применяют товарообменные операции? Каким договором они оформляются?</p> <p>Подготовить сообщение- презентации:</p> <p>Рассказать о применении франчайзинга на примере следующих организаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> • салон обуви "Эконика-Стиль" • супермаркетов "Ароматный Мир" • ресторанов "Ростикс" • кафе "Бас-кин-Роббинс" <p>магазин "Кодак-Экспресс"</p>	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.</p> <p>Классификация торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации. Организационные и правовые нормы охраны труда. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении. Технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p>	1
Тема 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.</p>	1
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Найти ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Каковы цели государственного регулирования торговли? 2. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности. 3. Какими законами регламентирована деятельность предприятий торговли? 4. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления? 	4

	<p>5. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями?</p> <p>6. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль?</p> <p>7. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?</p> <p>8. Какие права предоставлены потребителям Законом РФ "О защите прав потребителей"? Кратко охарактеризуйте их.</p> <p>9. Кому и какие требования вправе предъявить потребитель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества?</p> <p>10. Каковы сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров и сроки удовлетворения их продавцом или изготовителем?</p> <p>11. В каком порядке производится расчет с потребителем, приобретшим товар ненадлежащего качества?</p> <p>12. В каких случаях и при соблюдении, каких условий потребитель вправе обменять товар ненадлежащего качества?</p> <p>13. Что такое дистанционный способ продажи товаров? В чем его особенности?</p> <p>14. Перечислите основные полномочия и права Роспотребнадзора.</p> <p>15. Перечислите основные виды административных и уголовных правонарушений в области торговли.</p> <p>Подготовка к тесту по третьему разделу.</p>	
Раздел 4. Информация, учет и статистика коммерческой деятельности		
Тема 1. Коммерческая информация	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Понятие и виды информации. Роль информации в коммерческой деятельности. Инновации в коммерческой деятельности.</p> <p>Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.</p> <p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Найти ответы на вопросы:</p>	2
		2

	<p>1. Что понимается под информацией и информационными ресурсами?</p> <p>2. Что понимается под документированной информацией?</p> <p>3. Какие требования предъявляются к документированной информации?</p> <p>4. Какая информация считается конфиденциальной? Приведите примеры.</p> <p>5. На каких принципах основывается правовое регулирование отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации?</p> <p>6. Каковы права и обязанности обладателя информации?</p> <p>7. Как классифицируют сведения, составляющие государственную тайну?</p> <p>8. Способы защиты коммерческой информации.</p> <p>9. Привести современные примеры инноваций в коммерческой деятельности.</p>	
	<p>Практическое занятие. Коммерческая информация. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Анализ деловых ситуаций: «Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение». Деловая игра: «Приём товаров по количеству и качеству».</p>	2
Тема 2. Основы статистики коммерческой деятельности	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Предмет статистики торговли. Схема формирования задач статистики торгового предприятия. Статистическая информация. Задачи статистики коммерческой деятельности и система показателей коммерции. Основные статистические показатели розничной торговли. Основные статистические методы, используемые в коммерции.</p> <p>Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.</p> <p>Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.</p>	2
Раздел 5. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Операции в торговле.		
Тема 1. Транспорт в системе товародвижения	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Назначение и характеристика основных видов транспорта. Договоры перевозки грузов. Организация транспортно-экспедиционной деятельности. Тарифы на грузовые перевозки.</p> <p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Организация перевозок грузов автомобильным транспортом</p> <p>Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом</p> <p>Организация перевозок грузов водным и воздушным транспортом</p>	2

Тема 2. Тара и тарные операции в торговле	Самостоятельная работа обучающихся Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация тары. Стандартизация, унификация и качество тары. Организация оборота тары в торговле.	2
Раздел 6. Реклама в коммерческой деятельности		
Тема 1. Реклама в коммерческой деятельности.	Самостоятельная работа обучающихся Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности. Правовое обеспечение рекламной деятельности. Саморегулирование в сфере рекламы. Классификация и характеристика средств современной рекламы. Эффективность торговой рекламы.	4
Консультирование по курсовой работе	Консультирование по возникающим, во время написания работы, вопросам. Проверка практической части курсовой работы.	4
Промежуточная аттестация		2
Тематика курсовых проектов (работ):		
1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. 2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. 3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке. 4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). 5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. 6. Организация работы на маркетплейсах 7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. 8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли 9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. 10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. 11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения 12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России 13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли 14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли 15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка 16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли 17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия 18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия 21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) 22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности 23. Организация хозяйственных связей в торговле 24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности		

25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли.
26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса
27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли
28. Инновационные технологии в сфере торговле как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации
29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.
30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса
31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации
33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети
34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами
35. Современные форматы розничных торговых сетей
36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.
37. Роль и функции оптовой торговли в развитии и укреплении хозяйственных связей на внутреннем рынке страны
38. Государственное регулирование потребительского рынка товаров и услуг: цели, задачи и механизм
39. Развитие малого предпринимательства в торговле и его роль в обслуживании населения
40. Государственная поддержка малого предпринимательства в торговле
41. Принципы организации и управления оптовой торговой организацией
42. Оптовые торговые организации регионального значения и их роль в развитии потребительского рынка
43. Независимые распределительные центры и их роль в товароснабжении розничной торговой сети
44. Мелкооптовые магазины-склады самообслуживания и их роль в товароснабжении предприятий малого бизнеса
45. Внутрифирменные интеграционные процессы в оптовой торговле
46. Роль коммерческо-посреднических структур на рынке оптовых услуг и критерии оценки результатов их деятельности
47. Виды организаторов оптового оборота и их роль в установлении хозяйственных связей
48. Оптовые продовольственные рынки и их роль в продвижении сельскохозяйственной продукции
49. Управление формированием ассортимента оптовой торговой организации
50. Принципы управления оптовой закупкой товаров
51. Принципы управления оптовой продажей товаров
52. Выбор канала товародвижения с учетом особенностей региона, обслуживаемого оптовой торговой организацией
53. Управленческие решения при выборе типа склада с учетом специфики ассортимента и величины запасов единовременного хранения
54. Методология планирования, развития и размещения складской сети торговой организации
55. Управление складским технологическим процессом и критерии оценки эффективности его организации
56. Оптимальный выбор формата розничной торговой организации с учетом типа города и характера жилой застройки
57. Размещение торговой организации: принципы и методы оптимизации
58. Особенности управления ритейловыми сетями
59. Особенности управления распределительными центрами в деятельности розничной торговой организации.
60. Формирование товарного ассортимента розничной организации и обеспечение его устойчивости
61. Управление товароснабжением розничной организации
62. Создание организационно-технологических и социально-психологических условий для продажи товаров

- | | |
|---|--|
| <p>63. Стимулирование торгового персонала розничной организации с целью увеличения объема продаж</p> <p>64. Управление продажами в розничной торговле</p> <p>65. Экономические методы стимулирования продажи и оценка целесообразности их использования</p> <p>66. Оптимальные управленческие решения в организации продаж и торгового сервиса</p> <p>67. Управление оперативными процессами в розничных торговых организациях</p> <p>68. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организациях розничной торговли</p> <p>69. Оценка эффективности рекламы</p> <p>70. Управление созданием и продвижением брендов</p> <p>71. Управление рекламной деятельностью в розничной торговле</p> <p>72. Управление продвижением товаров на потребительский рынок в целях активизации процесса</p> <p>73. Мерчендайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж</p> <p>74. Рекламные методы продвижения товаров, используемые в розничной торговле</p> <p>75. Управленческие решения по размещению товаров в торговом зале и на технологическом оборудовании</p> <p>76. Ассортимент услуг розничных торговых организаций различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания</p> <p>77. Организация коммерческой деятельности (крупного магазина, оптового предприятия или фирмы) и пути ее совершенствования</p> | |
|---|--|

Всего часов

104

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинеты «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2

3. Изотова Г.С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>

4. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>

5. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

6. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. —

(Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

7. Саталкина Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

8. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Основы товародвижения в торговле: учебник. Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 170 с. (Среднее профессиональное образование). М._2023_ ISBN: 978-5-4257-0559-4. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 Текст: электронный. – URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=699002

9. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121367.html>

10. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121368.html>

11. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования. Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. _360 с. ISBN: 978-5-4257-0479-5 DOI: 10.37791/978-5-4257-0479-5-2020-1-316

https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=602811

3.2.2. Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безналов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безпалов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.

2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)

3. Иванов Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

4. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова.— Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-

534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

5. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙИС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5

6. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388

7. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

8. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5-4365-9728-7

9. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1	осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по омоложении товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.
ПК 1.2	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе

ПК 1.3	<ul style="list-style-type: none"> – определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; – составляет и оформляет закупочную документацию в соответствие с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; – оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; – выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд. 	<p>освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p>
ПК 1.4	<ul style="list-style-type: none"> – проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); – осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; – составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; – составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; – формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; – осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. 	<p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.</p> <p>Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.</p> <p>Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p>
ПК 1.5	<ul style="list-style-type: none"> – осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу. 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта);
ПК 1.6	<ul style="list-style-type: none"> – выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; 	

	<ul style="list-style-type: none"> — осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; — оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; — соблюдает правила охраны труда при выполнение торгово-технологических операций 	<ul style="list-style-type: none"> — при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; — при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.
OK 01	<ul style="list-style-type: none"> — распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; — определяет этапы решения задачи; — эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; — демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; — реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) 	
OK 02	<ul style="list-style-type: none"> — определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; — структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; — оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; — применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач. 	
OK 03	<ul style="list-style-type: none"> — определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; — применяет современную научную профессиональную терминологию; — определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования. 	
OK 04	<ul style="list-style-type: none"> — эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности. 	
OK 05	<ul style="list-style-type: none"> — грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе 	
OK 06	<ul style="list-style-type: none"> — применяет стандарты антикоррупционного поведения 	

OK 07	<ul style="list-style-type: none"> - выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения. 	
OK 09.	<ul style="list-style-type: none"> - понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; - участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы. 	

5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

№ изменения, дата изменения; № страницы с изменением	
БЫЛО	СТАЛО
Основание:	
Подпись лица внесшего изменения	