



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

ПРИНЯТО

Решением Педагогического совета

АНПОО «МАНО»

Протокол № *01-01/28 от*

*29.05.2023 г.*



УТВЕРЖДАЮ

Директор АНПОО «МАНО»

 В.И. Гам

*29 мая 2023 г.*

**РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**по профессиональному модулю**

**ПМ. 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой  
деятельности»**

**для специальности**

**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Заочная форма обучения

Программа учебной практики профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Организация-разработчик:

АНПОО «Многопрофильная Академия непрерывного дополнительного образования».

Разработчик: Белякова С.А., преподаватель.

Плотникова Инна Аглымовна, преподаватель.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	стр. 4
<b>2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	8
<b>3. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	9
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	9
<b>5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ</b>	14

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

## **ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

### **1.1. Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

### **1.2. Цель практики**

Цель практики является освоение вида профессиональной деятельности «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», закрепление и углубление знаний и умений, формирование общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности».

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен

#### **иметь практический опыт:**

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

#### **уметь:**

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;

- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

**знать:**

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

**ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА:**

5.1. Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

## **5.2. Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:**

### **5.2.2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.**

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

## **1.3. Количество часов на освоение программы практики**

Рабочая программа рассчитана на прохождение студентами практики в объеме 36 часов.

## **1.4. Требования к базам практики**

Практика проводится согласно календарному учебному графику, утвержденному директором колледжа. Практика обучающихся проводится в организациях на основе прямых договоров между колледжем и организацией, в которую направляются обучающиеся. Направление деятельности организаций должно соответствовать профилю подготовки обучающихся.

Практика организуется и проводится в коммерческих организациях.

## 2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Наименование профессионального модуля, МДК, разделов	Содержание практики, виды работ, задания	Объем часов
<p><b>МДК 02.01</b> <b>Финансы, налоги и налогообложение</b></p> <p><b>МДК 02.02</b> Анализ финансово-хозяйственной деятельности</p> <p><b>МДК 02.03</b> <b>Маркетинг</b></p>	<p><b>Задание на учебную практику (виды работ):</b></p> <p><b>Раздел 1.</b> Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой (сбытовой) организации. Расчет цены товара, услуг и заработной платы работников. Рассмотреть порядок расчёта цен на товары и услуги. Анализ экономических показателей деятельности предприятия. Анализ товарооборота, его структуры, темпы роста. Анализ товарных запасов. Анализ издержек обращения. Анализ производительности труда. Анализ численности работников и расходы по заработной плате. Анализ микроэкономических показателей организации, рынков ресурсов. Анализ валового дохода. Анализ прибыли (рентабельности).</p> <p><b>Раздел 2.</b> Финансы, налоги и налогообложение Объекты налогообложения, налоговые ставки, налоговый период. Сроки уплаты налогов, ставки страховых взносов, льготы по налогам и сборам. Составление перечня налогов, уплачиваемых организацией – базой практики. Расчет основных налогов (примеры расчета). Виды налоговых правонарушений. Виды ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.</p>	36
	Дифференцированный зачет	
		<b>Всего: 36</b>



### 3. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ

- дневник практиканта,
- отчет студента о проделанной работе,
- характеристика руководителя практики от принимающей стороны.

### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Работа над отчетом по практике должна позволить руководителю оценить уровень развития следующих профессиональных и общих компетенций студента:

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК.2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Правильность выполнения процедур чтения и анализа данных бухгалтерского учета и отчетности, выполнения необходимых расчетов и заполнения документов по планированию и контролю коммерческой деятельности. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий. Оценка: - письменных и устных опросов; - результатов расчетов и заполнения форм документации; - выполнения самостоятельной работы.
ПК.2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Правильность выполнения процедур составления форм текущей документации и отчетности в соответствии с нормативными документами с использованием автоматизированных систем. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результатов.
ПК.2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Правильность выполнения процедур расчета экономических показателей. Умение формулировать выводы по рассчитанным показателям. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий. Оценка: - письменных и устных опросов; - результатов расчетов экономических показателей и формулировки выводов; - выполнения самостоятельной работы.
ПК.2.4. Определять основные экономические	Правильность выполнения процедур расчета	Наблюдение за ходом выполнения практических

показатели работы организации, цены, заработную плату.	экономических показателей. Умение формулировать выводы по рассчитанным показателям. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	заданий. Оценка: - письменных и устных опросов; - результатов расчетов экономических показателей и формулировки выводов.
ПК.2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Выявление потребностей и спроса. Выполнение целей организации, путем применения типов маркетинга, с учетом потребительского спроса. Организация политики по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров	Проверка исследовательской работы, дифференцированная оценка. Участие в семинаре, дифференцированная оценка.
ПК.2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Применение маркетинговых коммуникаций, как основного метода продвижения товаров и услуг. Подготовка и проведение рекламных кампаний Расчет экономической эффективности проведения рекламных мероприятий	Проверка готовности и участия в деловой игре, дифференцированная оценка. Наблюдение за ходом выполнения практических заданий, оценка зачет
ПК.2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Проведение маркетинговых исследований рынка: потребителей, конкурентной и окружающей среды. Анализ проведенных исследований. Принятие маркетинговых решений по проведенным исследованиям	Проверка исследовательской работы, дифференцированная оценка.
ПК.2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Оценка конкурентоспособности товаров. Анализ конкурентного преимущества Реализация сбытовой политики в условиях производственной практики	Проверка исследовательской работы, дифференцированная оценка. Оценка руководителя практики
ПК.2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые	Правильность выполнения процедур анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности организации, заполнения финансовых документов и форм отчетности. Умение формулировать выводы по	Наблюдение за ходом выполнения практических заданий. Оценка: - письменных и устных опросов; - результатов расчетов и анализа показателей; - формулировки выводов и

документы и отчеты.	результатам анализа, а также предложения по улучшению показателей хозяйственной деятельности и финансового состояния организации. Активность участия в решении ситуаций по комплексному анализу. Качество оформления и защиты выполненных практических работ.	предложений по результатам анализа; - участия в анализе ситуаций. Итоговый зачет или экзамен по разделу.
---------------------	---	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Проявление интереса к будущей профессии. Ситуативно-адекватная актуализация знаний.	Наблюдение, анкетирование, отзывы работодателя и потребителей туристских услуг.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Владение содержанием и методикой организации профессиональной деятельности, оценкой её результатов. Способность самостоятельно решать учебно-профессиональные задачи в конкретной практической ситуации на основе полученных знаний с соблюдением соответствующих норм. Способность и готовность к самостоятельному выбору и применению освоенных методов, способов при выполнении учебно-профессиональных задач. Владение умениями и способами исследовательской деятельности в целях поиска знаний для решения образовательных проблем.	Самоанализ, внешняя оценка
ОК 3. Принимать решения в	Адекватное оценивание	Анкетирование, тест,

<p>стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>ситуации с точки зрения риска для окружающих и себя. Принятие оптимального решения в стандартной и нестандартной ситуации. Поиск и оценивание альтернативных способов решения проблемы.</p>	<p>наблюдение.</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>Владение современными технологиями поиска, анализа и оценки информации. Эффективный поиск необходимой информации. Использование различных источников информации, включая электронные. Способность к оценке учебно- профессиональной информации. Способность самостоятельно обрабатывать информацию, структурировать её. Готовность и способность к преобразованию информации.</p>	<p>Реферирование, аннотирование, работа над курсовым проектом, ВКР.</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Умение вступать в коммуникацию, быть понятным. Знание способов взаимодействия с окружающими. Умение осуществлять педагогическое взаимодействие на основе сотрудничества. Умение подчинять личные интересы целям группы. Умения улаживать разногласия и конфликты, возникающие в процессе взаимодействия.</p>	<p>Наблюдение, деловые игры</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Стремление постоянно повышать уровень своего профессионализма.</p>	<p>Наблюдение, тестирование.</p>

<p>ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь</p>	<p>Умение вступать в коммуникацию, быть понятным, логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь</p>	<p>Наблюдение, деловые игры, анализ ситуаций</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Стремление соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Анализ продуктов деятельности (планы, конспекты), наблюдение.</p>

## 5. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

### Основная литература:

1. Чалдаева, Л. А. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для СПО / А. В. Дыдыкин ; под ред. Л. А. Чалдаевой. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 381 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02963-5.
2. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для СПО / Г. Б. Поляк [и др.] ; под ред. Г. Б. Поляка, Е. Е. Смирновой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 385 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06431-5.
3. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник. - 14-е изд. - М. : Академия, 2017. - 384 с. - 978-5-4468-4710-5.
4. Барышев А.Ф. Маркетинг : учебник. - 13-е изд. - М. : Академия, 2017.- 224 с. - 978-5-4468-4715-0

### Дополнительная литература:

1. Организация и технология коммерческой деятельности: практикум – уч.пособие для СПО, 2010 г.
2. Беляевский И.К. Коммерческая деятельность. Уч. пос. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 344 с.
3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. Учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 365 с.
4. Виноградова С.Н. Организация коммерческой деятельности. Справ. пос. – Мн.: Выш. шк., 2000. – 464 с.
5. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли — 5-е изд.— М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007.— 448 с.
6. Памбухчиянц О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2008. — 672 с.
7. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность. Уч.пос. – Хабаровск: ДВГУПС, 1999. – 155 с.
8. Тютюшкина, Г. С. Организация коммерческой деятельности предприятия : Уч. пос.-Ульяновск: УлГТУ, 2006. - 132 с.

### *Учебные и справочные издания*

1. Янин О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений / О.Е.Янин.- 5-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.-192 с.
2. Налоги и налогообложение: учеб. для студ., обучающихся по спец. «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит»/ В.Ф. Тарасова [и др.]; ред. В.Ф.Тарасова.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2011.
3. Нормативные акты по финансам, налогам, страхованию и бухгалтерскому учету.
4. Журналы «Налоговый вестник», «Налоговый курьер»

5. Газеты: «Российская газета», «Финансовая газета», «Экономика и жизнь», «Налоги».
6. Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
7. Справочно-правовая система «Гарант».

**Интернет-ресурсы**

1. Сайт ФНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>