

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КОЛЛЕДЖ «КРАСНОСЕЛЬСКИЙ»**

РАССМОТРЕНО И ПРИНЯТО
на заседании Педагогического Совета
СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Протокол № 7 от 15.06 2023 г.



УТВЕРЖДАЮ
Директор СПб ГБПОУ
«Колледж «Красносельский»
Г.И. Софина
2023 г.
Приказ № 7 от 27.06 2023 г.


РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

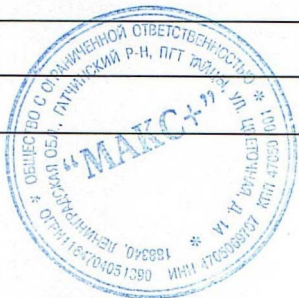
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

**основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования
по специальности**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

СОГЛАСОВАНО:





Санкт-Петербург
2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	13

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее- программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) по укрупненной группе специальностей 38.00.00 Экономика и управление, профессиональной подготовке по профессии рабочих и должностям служащих: 20004 Агент коммерческий в части освоения основного вида профессиональной деятельности (далее- ВПД): «**Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**» и соответствующих профессиональных компетенций (далее- ПК):

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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области коммерческой деятельности при наличии среднего профессионального образования по экономическим специальностям. Опыт работы не требуется.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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 документами 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;

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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

максимальная учебная нагрузка обучающегося - 487 часов,
 самостоятельная работа - 138 часов
 обязательная учебная нагрузка - 349 часов, в том числе:
 - лекций- 172 часа;
 - практических занятий - 105 часов
 учебная практика- 36 часов
 производственная практика – 36 часов.

В том числе из часов вариатива – 131 ч.

Шифр	Наименование компонента	Кол-во часов из вариатива	Обоснование
МДК. 02.01	Финансы, налоги и налогообложение	11	Для формирования умения проводить оценку финансовой деятельности предприятия
МДК.02.02	Анализ финансово-хозяйственной деятельности	26	Для формирования умения проводить оценку эффективности деятельности предприятия
МДК.02.03	Маркетинг	94	Для ознакомления с принципами построения современных маркетинговых стратегий с использованием пространства Интернета

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности, в том числе профессиональными (далее-ПК) и общими (далее- ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

3.1. Тематический план профессионального модуля (вариант для СПО)

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1 – ПК 2.9	Раздел 1. Финансы, налоги и налогообложение	88	59	20	-	29	-		
ПК 2.1 – ПК 2.4	Раздел 2. Анализ финансово – хозяйственной деятельности	112	75	30		37			
ПК 2.5– ПК 2.9	Раздел 3 Маркетинг	215	143	55		72			
ПК 2.1 – ПК 2.9	Учебная практика	36						36	
ПК 2.1 – ПК 2.9	Производственная практика (по профилю специальности)	36							36
	Всего:	487	277	105	-	138	-	36	36

3.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 1. ПМ 1. Финансы, налоги и налогообложение		88	
МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение		59	
Тема 1. Деньги и денежное обращение	Содержание	4	
	Понятие денежного обращения и его формы. Денежный оборот. Денежная масса и денежная база. Денежные агрегаты.	2	2
	Закон денежного обращения. Скорость оборота денег.		
	Инфляция и формы её проявления. Типы и виды инфляций. Методы борьбы с инфляцией		
Практические занятия	2		
№1	Расчет коэффициента использования денежных средств		
Тема 2. Финансы. Финансовая система.	Содержание	6	
	Понятие финансов, сущность и функции финансов.	4	2
	Сферы финансовых отношений.		
	Понятие финансовой системы, взаимосвязь сфер и звеньев финансовых отношений.		
	Содержание и значение финансовой политики.		
	Финансовая стратегия и финансовая тактика.		
	Финансовый механизм и его роль в реализации финансовой политики.		
	Органы управления финансами.		
	Финансовый контроль, его содержание, значение и задачи. Принципы организации финансового контроля		
	Практические занятия	2	
№2	Определение верности утверждений по теме «Сущность финансов»	2	
№3	Анализ основного и оборотного капитала коммерческих предприятий.	1	

Тема.3. Государственные финансы	Содержание		8	2
		Экономическая сущность государственных и муниципальных финансов. Состав государственных финансов и функции отдельных звеньев. Государственные доходы. Государственные расходы, их экономическое и социальное значение.	4	
		Социально-экономическая сущность и роль бюджета государства. Основные функции бюджета. Бюджетная система Российской Федерации. Федеральный бюджет – главное звено бюджетной системы. Доходы федерального бюджета. Расходы федерального бюджета. Бюджетный дефицит. Государственный кредит как экономическая и финансовая категория.		
		Управление государственным кредитом.		
		Социально-экономическая сущность внебюджетных фондов. Пути создания и источники внебюджетных фондов. Социальные и экономические внебюджетные фонды		
	Практические занятия		4	
	№4	Анализ структуры государственного бюджет, источники финансирования бюджета.	2	
№5	Решение задач по произведению отчислений в социальные внебюджетные фонды, проверке правильности перечисленных сумм.	2		
Самостоятельная работа №1 Реферат: «Государственные финансы»			15	
Тема 4. Финансы предприятий, учреждений, организаций	Содержание		10	2
		Сущность и функции финансов предприятий, учреждений и организаций.	8	
		Основные принципы организации финансов предприятий, учреждений, организаций.		
		Факторы, влияющие на организацию финансов хозяйствующих субъектов.		
		Финансы предприятий – основа всех финансов общества.		
		Финансовые отношения.		
		Сущность финансов коммерческих предприятий и организаций.		
		Функции финансов коммерческих предприятий (организаций).		
	Финансы некоммерческих организаций, общественных объединений. Финансовые ресурсы домохозяйства.			

	Практические занятия		2	
	№6	Расчет чистой прибыли по организациям различных форм собственности	2	
Тема 5. Экономическая сущность налогообложения.	Содержание		4	
	1	Понятие о налогах и сборах. Элементы установления налога	4	1
		Налоговое законодательство и налоговая система РФ		
		Элементы налогообложения. Значение, роль и принципы исчисления налогов.		
		Значение и роль налогообложения в экономике.		
Тема .6. Федеральные налоги	Содержание		17	
		Виды федеральных налогов.	9	2
		Экономическая сущность косвенных налогов (акцизы и НДС)		
		Экономическая сущность НДФЛ		
		Экономическая сущность налога на прибыль организаций.		
		Государственная пошлина. Порядок исчисления федеральных налогов.		
	Практические занятия		8	
	№7	Расчет суммы НДС по товарам оприходованным предприятием. Определить цены реализации товаров с учетом акцизов.	2	
	№8	Решение задач по расчету заработной платы к выдаче штатных работников с учетом поставленных условий.	3	
	№9	Расчет НПО нарастающим итогом за каждый отчетный период по заданным показателям.	2	
Тема 7. Региональные и местные налоги	Содержание		10	
		Региональные налоги.	8	2
		Понятие налога на имущество организаций.		
		Другие виды региональных налогов.		
		Значение, роль и принципы исчисления местных налогов.		
	Практические занятия		2	
№10	Расчет суммы налога на имущество предприятия с учетом заданных показателей.	2		
Самостоятельная работа №2 Реферат: «Налоговая система РФ»			14	
Дифференцированный зачет МДК 02.01			1	

Раздел 2. ПМ 2.Анализ финансово – хозяйственной деятельности				
МДК 02.02 Анализ финансово – хозяйственной деятельности		112		
Тема 2.1. Основные положения анализа финансово- хозяйственной деятельности предприятия	Содержание			
		Роль и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.	6	2
		Методика экономического анализа деятельности предприятия.		
		Информационная база АФХД		
		Принципы и признаки АФХД.		
		Этапы проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.		
		Особенности анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.		
Практические занятия		2		
№1	Анализ этапов проведения АФХД			
Тема 2.2. Основные и оборотные средства	Содержание		12	
		Классификация основных средств, задачи и источники анализа. Показатели технического состояния основных средств предприятия. Эффективность использования основных средств. Характеристика, состав и структура оборотных средств предприятия. Нормирование и материально-техническое снабжение оборотными средствами. Резервы повышения эффективности использования основных средств.	8	
	Практические занятия		4	
	№2	Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота	2	
	№3	Анализ эффективности использования ОПФ	2	
	Содержание		12	
Тема 2.3. Анализ материальных и трудовых ресурсов		Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами. Анализ использования материальных ресурсов. Значение и задачи использования трудовых ресурсов предприятия. Информационная база анализа. Изучение динамики показателей и причин текучести кадров. Анализ трудовых ресурсов по степени использования фонда рабочего времени. Структура персонала. Анализ производительности труда.	8	2
	Практические занятия		4	
	№4	Анализ использования материальных ресурсов.	2	

	№5	Анализ трудовых показателей.	2	
Тема 2.4. Анализ объема производства и реализации продукции.	Содержание		12	
		Система показателей, характеризующих спрос на продукцию. Ассортимент и качество продукции. Товар и рынок товара. Ритмичность производства.	8	2
		Анализ объема реализации.		
		Анализ влияния цен на объём продаж.		
		Методы ценообразования. Стабильность производства и реализация в условиях инфляции.		
	Практические занятия		4	
	№6	Анализ методов ценообразования	2	
	№7	Анализ производства и реализации продукции.	2	
Самостоятельная работа				
№1	Реферат на тему – Анализ объема производства и реализации продукции на примере торговой организации.	15		
Тема 2.5. Анализ издержек обращения	Содержание		6	2
		Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения.		
		Анализ издержек обращения по объему, составу и структуре.		
		Факторный анализ выполнения плана и динамики издержек обращения в торговле.		
	Практические занятия		2	
№8	Решение задач, используя методы факторного анализа.			
Тема 2.6. Финансовый анализ	Содержание		6	2
		Значение финансового анализа в деятельности торговой организации.		
		Виды финансового анализа.		
		Финансовая политика торговых предприятий.		
		Анализ прибыли от реализации продукции.		
		Анализ платежеспособности и кредитоспособности торгового предприятия.		
	Практические занятия		4	
	№9	Анализ платежеспособности и кредитоспособности торгового предприятия по предложенным данным	2	

	№10	Анализ прибыли торгового предприятия	2	
Тема 2.7. Анализ финансовых результатов	Содержание		7	2
		Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовых результатов в организациях.		
		Анализ прибыли. Показатели рентабельности.		
		Оборачиваемость оборотного капитала.		
		Финансовое планирование. Резервы улучшения финансовых показателей.		
	Практические занятия		4	
	№11	Проанализировать рентабельности в организациях розничной торговли	2	
	№12	Анализ затрат на производство.	2	
Самостоятельная работа				
№2	Реферат на тему Кредитоспособность и платежеспособность торговых предприятий	14		
Тема 2.8. Анализ финансового состояния предприятия. Анализ деловой активности.	Содержание		12	2
		Значение, задачи и информационное обеспечение финансовой устойчивости торговой организации. Общая оценка финансового состояния.		
		Структурный анализ активов и пассивов.		
		Анализ ликвидности и платежеспособности.		
		Анализ кредитного риска.		
	Практические занятия		6	
	№13	Проанализировать активы и пассивы торгового предприятия	2	
	№14	Анализ экономических результатов хозяйственной деятельности предприятия	2	
	№15	Проанализировать кредитные риски торговых предприятий	2	
	Самостоятельная работа		8	
№3	Презентация на тему Анализ деловой активности предприятия.			
Дифференцированный зачет МДК.02.02			1	
Раздел 3. ПМ 03.Маркетинг				
МДК 02.03 Маркетинг			215	
Тема 3.1 Понятия и сущность	Содержание		12	2
		Понятие и сущность маркетинга. Его цели и причины		

маркетинга		Эволюция концепции маркетинга.		
		Функциональное назначение маркетинга.		
		Классический комплекс маркетинга.		
		Окружающая среда маркетинга.		
	Практические занятия			
№1	«Установление основных видов потребностей и товаров, как средства их удовлетворения».	2		
Тема 3.2 Маркетинговые исследования	Содержание		12	2
		Системы и методы сбора маркетинговой информации о рынке.		
		Классификация и сущность видов маркетинговых исследований.		
		Сегментирование рынка.		
		Поведение потребителей		
		Принятие потребителем решения о покупке.		
		Разработка стратегии и тактики маркетинга.		
		Анализ конкурентной среды		
	Практические занятия		10	
	№2	«Классификация потребителей по различным признакам»		
	№3	«Анализ поведения потребителя при совершении покупок».		
№4	«Анализ окружающей среды торговой организации».			
	№5	«Оценка конкурентоспособности организации и установление ее конкурентных преимуществ».		
Тема 3.3 Товар в маркетинге	Содержание		10	2
		Товар в рыночной среде		
		Жизненный цикл товара.		
		Разработка продукции.		
		Конкурентоспособность товара.		
	Практические занятия		4	
№6	«Определение этапа жизненного цикла товара»			
Тема 3.4. Ценообразование в	Содержание		14	2
		Ценовая политика организаций и основные подходы к формированию цены товара.		

маркетинге		Ценовые стратегии организации.		
	Практические занятия			
	№7	«Разработка маркетинговых мероприятий»	4	
	№8	«Сбор информации о ценах на книжную продукцию. Установление розничной и оптовой цены».	6	
Тема 3.5 Система товародвижения в маркетинге.	Содержание		14	2
		Сущность и виды каналов сбыта.		
		Характеристика каналов товародвижения.		
	Практические занятия		4	
№9	«Установление уровней каналов распространения товаров, и оценка эффективности сбытовой политики вашего предприятия».			
Тема 3.6 Маркетинговые коммуникации	Содержание		13	2
		Реклама.		
		Паблик рилешнз – эффективные коммуникации в маркетинге.		
		Личные продажи.	21	
	Практические занятия			
	№10	«Изучение методов формирования спроса».		
	№11	«Изучение методов стимулирования сбыта».		
	№12	«Организация рекламной кампании, выбор средств, составление рекламных текстов на товары вашей фирмы».		
	№13	«Реализация рекламной кампании»		
	№14	«Разработка анкеты для изучения спроса»		
№15	«Проведение маркетингового исследования и анализ его результатов»			
Тема 3.7 Области применения маркетинга	Содержание		13	2
		Международный маркетинг.		
		Интернет-маркетинг.		
	Практические занятия			
	№16	Маркетинговая среда и информация. Маркетинговые коммуникации	1	
	№17	Основные понятия и элементы комплекса маркетинга территории	1	
	№18	Маркетинг страны	1	
	№19	Маркетинг региона	1	

	№20	Маркетинг города	1	
Дифференцированный зачет МДК 03.02			1	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1. МДК 02.03			72	
<p>Сущность маркетинга. Структура маркетинговой деятельности и классификация маркетинга. Окружающая среда маркетинга. Покупательский спрос и сегментирование рынка. Конкурентная среда в торговле. Информационное обеспечение торгового предприятия. Стратегия и планирование маркетинга. Товарная политика торгового предприятия.</p> <p>Ценовая политика в торговле. Политика товародвижения и управления продажами в торговле. Коммуникационная политика торгового предприятия.</p>				
Учебная практика по ПМ.02			36	
<p>Виды работ- освоение приемов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ структуры основных средств. • Оценка наличия и движения основных средств с помощью расчетных коэффициентов. • Расчет и анализ показателей эффективности использования основных средств. • Анализ ассортимента и качество продукции. • Анализ выполнения плана по структуре товарной продукции. • Анализ выполнения реализации продукции и качество продукции, реализованной на рынке. • Факторный анализ производства и реализации. • Определение структуры затрат на производство и реализацию продукции. • Создание эффективной системы планирования затрат. • Расчет затрат на 1 руб. товарной продукции. • Расчет фактической суммы экономии (убытка) от снижения (роста). • Анализ относительных и абсолютных показателей. • Анализ платежеспособностей предприятия. • Анализ деловой активности: • Рентабельность и эффективность работы предприятия. • Организация маркетинговой деятельности на предприятиях. • Исследование товаров покупателей, составление классификации товарных рынков. • Анализ конкурентоспособности и ее конкурентные преимущества. • Стратегическое планирование маркетинга. • Исследования, сбор маркетинговой информации. 				
Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02			36	

<p>Виды работ - выполнение:</p> <p>Оформление финансовых документов и отчетов.</p> <p>Проведение денежных расчетов и основных налогов.</p> <p>Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации.</p> <p>Выявление потребностей (спроса) на товары.</p> <p>Разработка маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.</p> <p>Участие в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Проведение анализа маркетинговой среды организации.</p>		
Всего	487	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов: финансов, налогов и налогообложения, и маркетинга.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель.

Технические средства обучения:

- компьютер для оснащения рабочего места преподавателя;
- технические средства для аудиовизуального отображения информации;
- аудиовизуальные средства обучения.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. ИД КноРус ЭБС Финансы, денежное обращение и кредит (для СПО). Учебник Ковалёва Т.М. и др. КноРус, 2019
2. ИД КноРус ЭБС Налоги и налогообложение (для СПО), Гончаренко Л.И. под ред. и др., КноРус, 2018
3. ИД КноРус ЭБС Хазанович Э.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности (для СПО). Учебное пособие, 2017
4. ИД КноРус ЭБС Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. Маркетинг (для СПО). Учебное пособие, 2018

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение программы модуля базируются на изучении дисциплин общепрофессионального цикла «Экономика организаций», «Менеджмент», «Бухгалтерский учет».

При проведении практических занятий в рамках освоения междисциплинарных курсов в зависимости от сложности изучаемой темы и технических условий возможно деление группы на подгруппы.

Освоение междисциплинарных курсов «Финансы, налоги и налогообложение», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Маркетинг» завершается аттестацией в форме дифференцированного зачета.

Условием допуска к итоговой аттестации по профессиональному модулю является успешное освоение обучающимися всех элементов профессионального модуля.

4.4. Условия реализации рабочей программы для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями

В соответствии с Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» профессиональное образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется на основе данной программы, которая не требует адаптации, обучение происходит в общей группе, для лиц с соматическими нарушениями здоровья.

Для адаптации данной рабочей программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья предполагается:

- выбор методов обучения, обусловленный в каждом отдельном случае целям обучения, содержанием обучения, исходным уровнем знаний, умений, навыков, особенностями восприятия информации обучающимся;
- обеспечение обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья дополнительными печатными и электронными образовательными ресурсами;
- разработка, при необходимости, индивидуальных заданий и проведение дополнительных консультаций по их выполнению;

- проведение текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся с учетом особенностей их здоровья.

4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

- наличие высшего образования по специальности экономического профиля;
- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 5 лет.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>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.</p>	<p>Правильность использования данных бухгалтерского учета при планировании коммерческой деятельности. Правильность учета материальных ценностей торговых организаций. Безошибочность при участии в проведении инвентаризации материальных ценностей.</p>	<p>Деловые игры. Контрольные работы. Подготовка рефератов. Наблюдение при выполнении практических работ в процессе практики. Отзывы с места прохождения практики.</p>
<p>ПК2.2Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>Правильность составления распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов. Правильность обеспечения хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>Тестовые задания. Семинарские занятия. Деловые игры. Подготовка рефератов. Проведение аналитической оценки по различным видам необходимых документов. Наблюдение при проведении практических занятий.</p>
<p>ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<p>Правильность проведения микроэкономических расчетов. Правильность полученных результатов. Правильность проведения анализа рынков ресурсов. Безошибочность принятия правильных решений.</p>	<p>Тестовые задания. Семинарские занятия. Деловые игры. Подготовка рефератов. Проведение аналитической</p>

<p>ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p>	<p>Правильность определения показателей прибыли, ликвидности, рентабельности торговых организаций. Оценка ценообразования на товары с учетом косвенных налогов. Правильность расчета заработной платы.</p>	<p>оценки по рыночным ресурсов. Решение задач. Тестовые задания. Семинарские занятия. Подготовка рефератов. Проведение аналитической оценки по различным видам микроэкономических показателей.</p>
<p>ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<p>Правильность и безошибочность проведения маркетинговых исследований, вопросов спроса и предложения. Безошибочность стимулирования сбыта товаров.</p>	<p>Разбор ситуационных задач. Тестовые задания. Семинарские занятия. Подготовка рефератов. Проведение аналитической оценки по различным видам микроэкономических</p>
<p>ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	<p>Правильность и безошибочность проведения маркетинговых исследований, вопросов спроса и предложения. Безошибочность стимулирования сбыта товаров.</p>	<p>Разбор ситуационных задач. Тестовые задания. Семинарские занятия. Подготовка рефератов. Проведение аналитической оценки по различным видам микроэкономических</p>
<p>ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p>	<p>Правильность и безошибочность проведения маркетинговых исследований, вопросов спроса и предложения. Безошибочность стимулирования сбыта товаров.</p>	<p>Разбор ситуационных задач. Тестовые задания. Семинарские занятия. Подготовка рефератов.</p>

<p>ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p> <p>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.</p>	<p>Правильность определения основ конкурентоспособности торговых организаций преимуществ конкурентности торговых предприятий.</p> <p>Безошибочность расчетов анализируемых показателей финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые</p>	<p>Проведение аналитической оценки по разработке маркетинговых решений.</p> <p>Тестовые задания. Семинарские занятия. Проведение аналитической оценки по конкурентоспособности торговых предприятий.</p> <p>Разбор ситуационных задач. Тестовые задания. Семинарские занятия. Проведение аналитической оценки деятельности торговых предприятий.</p>
---	--	--

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.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Наличие положительных отзывов по итогам практики. Участие в студенческих научно-практических конференциях.</p> <p>Обоснованность выбора применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении профессиональной деятельности. Точность,</p>	<p>Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе обучения. Отзывы с мест прохождения производственной практики. Результаты участия в конкурсах.</p> <p>Анализ результатов практических работ.</p>

<p>ОК3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>правильность и полнота выполнения профессиональных задач.</p> <p>Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях при осуществлении профессиональной деятельности.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы, на практических занятиях, при выполнении самостоятельной домашней работы, активности внеклассных мероприятий.</p>
<p>ОК4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>Обоснованность выбора метода поиска информации, включая правильность поискового образа запроса; скорость поиска информации; логичность систематизации информации; объем и качество исходной информации; соблюдение установленных лицом требований к оформлению полученных результатов, и творческая интерпретация полученных результатов.</p>	<p>Отчет о новостях в профессиональной сфере (в любой форме).</p>
<p>ОК6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Быстрота адаптации в новом коллективе; грамотность построения конструктивного диалога; эффективность управления эмоциями; грамотность определения и осуществления эффективных мер по поддержанию связи с клиентами банка; активность принятия участия в различных мероприятиях.</p>	<p>Оценка по поведению. Результаты участия в командных мероприятиях.</p>
<p>ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Положительная динамика в организации деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции результатов собственной работы; своевременность выполнения заданий;</p>	<p>Тестирование Ведомости сдачи выполненных работ. Ведомости результатов обучения по периодам.</p>

<p>ОК 10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.</p>	<p>качественность выполненных заданий.</p> <p>Результативность выполнения заданий при использовании групповой формы работы на уроках;</p> <p>грамотность постановки вопросов в ходе теоретического и практического обучения;</p> <p>результативность участия в конкурсах, секциях, дискуссиях, публичных выступлениях;</p> <p>активность принятия участия в деловых играх;</p>	<p>Деловые игры по правилам этикета делового общения.</p>
<p>ОК11 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Знание действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы, на практических занятиях.</p>