

Правительство Республики Хакасия
Министерство образования и науки Республики Хакасия
Государственное автономное профессиональное образовательное
учреждение Республики Хакасия «Аграрный техникум»

Утверждаю
Зам. директора по УПР
_____ И.А. Арасланов
«__» _____ 20__г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки)

Рассмотрено
на заседании ЦК
Протокол №__ от «__»_____ 20__г.
_____Е.Г.Волощенко

Шира, 2022

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539, зарегистрировано в Минюсте РФ от 25 июня 2014 г. № 32855

Организация – разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Хакасия «Аграрный техникум»

Разработчик: Пыхтеева Елена Николаевна, преподаватель ГАПОУ РХ «Аграрный техникум»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	26

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

1.1. Область применения программы профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности *38.02.04 Коммерция (по отраслям)* в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): *Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности*.

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;
- 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.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

- максимальная учебная нагрузка обучающегося – 432 часа, включая:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 312 часов, в том числе:
 - теоретического обучения-168 часов;

практических занятий-72 часа;
– самостоятельной работы обучающегося – 120 часов;
учебной практики – 36 часов
производственной практики-36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения учебной дисциплины является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями.

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам 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

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

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. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

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
			Всего, часов	в т.ч. практически 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
2.1,2.2	Раздел I. МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение	210	140	42	-	70	-		
2.3,2.4, 2.9	Раздел II. МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	96	64	20	-	32	-		
2.5, 2.6, 2.7, 2.8	Раздел III. МДК. 02.03 Маркетинг	54	36	10	-	18	-		
2.1. – 2.9.	Учебная практика, часов	36						36	
2.1. – 2.9.	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36	-	-	-	-	-		36
	Всего:	432	240	72		120	-	36	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем		Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень усвоения
МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение				
1		2	3	
Введение	Содержание		2	
		Предмет, цели и задачи дисциплины «Финансы, налоги и налогообложение». Влияние финансов, денежного обращения и налогов на социально-экономические отношения.	2	1
Тема 1 Сущность, функции и виды денег	Содержание		4	
		Сущность и происхождение денег: рационалистическая и эволюционная теории. Основа соизмерения товаров. Понятие меновой стоимости. Характеристика форм стоимости: простой, развернутой, всеобщей, денежной. Стоимость и потребительная стоимость денег как товара. Деньги – товар особого рода, играющий роль всеобщего эквивалента. Функции денег. Виды денег.	4	2
Тема 2 Денежное обращение и денежная система	Содержание		4	
		Понятие денежного обращения. Налично-денежная и безналичная формы денежного обращения. Эмиссия наличных денег и эмиссионное регулирование Банком России. Две группы безналичного обращения: по товарным операциям и по финансовым обязательствам. Формы безналичных расчетов, применяемые в РФ: платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, по инкассо. Понятие денежной массы, денежных агрегатов. Показатели и факторы, влияющие на денежную массу. Количество и скорость обращения денег. Уравнение Фишера. Понятие, типы и элементы денежной системы.	4	2
	Практические работы		4	
		<i>Решение ситуационных задач.</i>	2	
	<i>Заполнение образцов платежного поручения и чека.</i>	2		
Тема 3 Финансы и финансовая система	Содержание		4	
		Термин «Финансы», его узкое, расширенное и широкое понимание. Финансы – это экономические отношения, в процессе которых происходит формирование, распределение и перераспределение фондов денежных средств. Распределительная и контрольная функции финансов. Взаимосвязь финансов с экономическими категориями: ценой, заработной платой и кредитом. Финансовая система и ее звенья. Финансовый рынок и его элементы	4	2

	Практические работы	2	
	<i>Изучение сфер и звеньев финансовой системы.</i>	2	
Тема 4 Финансовая политика и управление финансами	Содержание	4	
	Сущность и содержание финансовой политики. Понятие финансовой политики и финансового права. Финансовая стратегия и тактика. Управление финансами в РФ. Органы управления финансами.	4	2
Тема 5 Государственные финансы	Содержание	4	
	Понятие государственных финансов. Основные звенья государственных финансов. Специальные бюджетные фонды РФ.	4	2
Тема 6 Бюджет государства	Содержание	4	
	Бюджетный процесс РФ. Состав и структура доходов бюджета. Сущность налогов и их роль в формировании доходов бюджета. Бюджетный дефицит и источники его финансирования. Состав и структура расходов бюджета. Региональные и местные бюджеты.	4	2
Тема 7 Финансовый контроль	Содержание	4	
	Понятие финансового контроля. Объект, предмет и сфера финансового контроля. Органы и формы финансового контроля в РФ. Виды финансового контроля: государственный, внутриведомственный, внутрихозяйственный, муниципальный, общественный, независимый.	4	2
	Практические работы	2	
	<i>Финансовый контроль.</i>	2	
	Контрольная работа	2	
Тема 8 Основы налогообложения в Российской Федерации	Содержание	12	
	Система налогов и сборов в Российской Федерации.	4	2
	Основные элементы налогов. Налогоплательщики. Объекты налогообложения. Налоговая база.	4	
	Методика расчета налогов. Формулы расчета налогов.	4	
Тема 9 Федеральные налоги и сборы	Содержание	20	
	Налог на доходы физических лиц. Налог на доходы физических лиц: плательщики, объект налогообложения. Порядок исчисления налоговой базы.	4	3
	Налог на прибыль организаций. Налог на прибыль организаций: плательщики, объект налогообложения. Доходы и расходы, учитываемые и не учитываемые при налогообложении прибыли.	4	

	Налог на добавленную стоимость. Налог на добавленную стоимость: понятие НДС, плательщики, объект налогообложения. Ставки налога на добавленную стоимость. Порядок исчисления налога. Налоговые вычеты при исчислении НДС (зачет НДС). Определение суммы НДС, подлежащей уплате в бюджет. Сроки уплаты НДС в бюджет и предоставления отчетности	4	
	Акцизы. Акцизы: назначение, плательщики, объект обложения. Налоговая база и налоговые ставки. Налоговые вычеты. Порядок расчета уплаты акциза.	4	
	Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Плательщики. Налоговые ставки. Налоговый период. Виды добытого полезного ископаемого. Налоговая база. Порядок исчисления и уплаты налога на добычу полезных ископаемых	2	
	Водный налог. Плательщики. Налоговые ставки. Налоговый период. Налоговая база. Порядок исчисления и уплаты налога.	2	
	Практические работы	14	
	<i>Расчет налога на доходы физических лиц.</i>	2	
	<i>Изучение налоговых вычетов.</i>	2	
	<i>Изучение и заполнение справки 2-НДФЛ.</i>	2	
	<i>Расчет налога на добавленную стоимость и на прибыль организаций.</i>	2	
	<i>Расчет страховых взносов и государственной пошлины.</i>	2	
	<i>Расчет акцизов.</i>	2	
	<i>Расчет НДПИ, водного налога.</i>	2	
Тема 10 Региональные налоги	Содержание	6	
	Налог на имущество организаций. Налог на имущество организаций: экономическое содержание, плательщики, объект налогообложения, налоговая база и ставка налога. Порядок исчисления и сроки уплаты налога.	2	3
	Налог на игорный бизнес. Плательщики, объект налогообложения, налоговая база и ставка налога. Порядок исчисления и уплаты налога.	2	
	Транспортный налог. Плательщики, объект налогообложения, налоговая база и ставка налога. Порядок исчисления и уплаты транспортного налога.	2	
	Практические работы	4	
	<i>Расчет налога на имущество организаций</i>	2	
	<i>Расчет транспортного налога</i>	2	
	Контрольная работа	2	
Тема 11 Местные налоги	Содержание	6	
	Земельный налог. Земельный налог: налогоплательщики, объект налогообложения,	2	3

		налоговая база и ставка налога. Порядок исчисления налога и авансовых платежей		
		Налог на имущество физических лиц. Налогоплательщики налогов на имущество физических лиц, ставки и льготы по налогу. Порядок исчисления и уплаты налогов.	2	
		Торговый сбор. Налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база и ставка налога. Порядок исчисления налога	2	
	Практические работы		6	
		Расчет земельного налога	2	
		Расчет налога на имущество физических лиц	2	
Тема 12 Специальные налоговые режимы	Содержание		12	
		Упрощенная система налогообложения. Общие положения. Порядок начала и прекращения применения упрощенной системы налогообложения. Налогоплательщики, объект налогообложения. Порядок определения доходов и расходов. Порядок признания доходов и расходов. Налоговая база и налоговые ставки.	2	3
		Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	2	
		Патентная система налогообложения	2	
		Налог на профессиональный доход для самозанятых граждан	2	
		Автоматизированная упрощенная система налогообложения	2	
		Сравнение налоговых режимов	2	
	Практические работы		6	
		<i>Расчет УСН и ЕСХН</i>	2	
		<i>Расчет патентной системы налогообложения.</i>	2	
		<i>Расчет налога на профессиональный доход для самозанятых граждан</i>	2	
	Контрольная работа	2		
Тема 13 Отраслевые налоговые сборы и платежи	Содержание		2	
		Сборы за пользование объектами животного мира. Регулярные платежи за пользование недрами. Сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов.	2	3
Тема 14 Налоговый контроль	Содержание		2	
		Понятие, виды и органы налогового контроля. Налоговая декларация. Налоговый учет физических и юридических лиц. Налоговые проверки: камеральные и выездные. Акт выездной проверки, требования к оформлению	2	3
	Практические работы		4	
		<i>Изучение прав и обязанностей налоговых органов.</i>	2	
	<i>Изучение прав и обязанностей налогоплательщиков.</i>	2		

Тема 15 Налоговые правонарушения и ответственность за их совершение	Содержание		2	
		Понятие налогового правонарушения. Условия его совершения. Виды налоговых правонарушений. Ответственность за совершение налоговых правонарушений. Смягчающие и отягчающие обстоятельства. Давность привлечения к ответственности. Налоговые санкции.	2	3
Самостоятельная работа при изучении раздела 1.			70	
1. Сообщение по темам:(20ч) -«Финансы некоммерческих организаций» -«Кредитная система России на современном этапе» -«Бизнес-план и его значение в финансовом контроле» -«История налогообложения в России» -«Доходы и расходы предприятий торговли и общественного питания» 2. Система наличных и безналичных расчетов. (4ч) 3. Составить глоссарий основных терминов и определений по всем звеньям финансовой системы.(2ч) 4. Изучение законодательного материала по налогообложению организаций.(2ч) 5. Составить сравнительную таблицу «Классификация налогов»(2ч) 6. Заполнение налоговой декларации (4ч) 7. Самостоятельное решение задач (28ч) Решение задач по расчету НДС Решение задач по расчету акцизов Решение задач по расчету НДС/Л Решение задач по расчету налога на имущество организаций Решение задач по расчету транспортного налога владельцев транспортных средств Решение задач по расчету земельного налога Решение задач по расчету налога на имущество физ.лиц 8. Доклады на темы (8ч): Понятие и виды специальных налоговых режимов РФ; Патентная система налогообложения.				

Раздел II				
МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		64		
Тема 1.Теоретические основы экономического анализа.	Содержание		4	
		История и перспективы развития экономического анализа. Научные основы экономического анализа. Место экономического анализа в системе экономической науки. Сущность экономического анализа	2	1
		Основные концепции анализа. Виды экономического анализа. Информационная база экономического анализа	2	1

Тема 2. Методы экономического анализа.	Содержание		6	
		Формализованные методы.	4	1
		Неформализованные (логические) методы	2	2
	Практическая работа		4	
		1. Определение показателей эффективности использования ресурсов.	2	
	2. Решение аналитических задач приемом цепных подстановок и методом абсолютных разниц.	2		
Тема 3. Управленческий анализ.	Содержание		8	
		Анализ объема производства и реализации продукции.	2	3
		Анализ и оценка влияния на объем производства использования производственных ресурсов.	2	3
		Анализ себестоимости продукции.	2	3
		Анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия	2	3
	Практическая работа		4	
	3. Анализ влияния факторов на прибыль от продаж. Анализ влияния факторов на прибыль до налогообложения	2		
	4. Расчет влияния факторов на уровень рентабельности.	2		
Тема 4. Финансовый анализ.	Содержание		8	
		Сущность и задачи финансового анализа. Информационная база и корректировка данных для проведения финансового анализа.	2	3
		Экспресс анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятия.	2	3
		Детализированный финансовый анализ предприятия. 4.5. Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей.	2	3
		Анализ вероятности банкротства. Определение кредитоспособности заемщиков	2	3
	Практическая работа		12	
		5. Анализ деловой активности предприятия	2	
		6. Горизонтальный и вертикальный анализ	2	
		7. Группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса для оценки ликвидности.	2	
		8. Анализ финансовой устойчивости организации.	2	
	9. Оценка платёжеспособности на основе показателей ликвидности предприятия. Оценка платёжеспособности предприятия на основе изучения потоков денежных средств.	2		
	10. Показатели для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия.	2		
Тема 5. Структура комплексного бизнес-плана и роль анализа в разработке и мониторинге основных его	Содержание			
		Структура комплексного бизнес-плана и роль анализа в разработке и мониторинге основных его показателей	4	2

показателей.				
Тема 6. Сметное планирование (бюджетирование).	Содержание			
		Сметное планирование (бюджетирование).	4	2
Тема 7. Анализ в системе маркетинга.	Содержание			
		Анализ в системе маркетинга.	4	3
Тема 8. Анализ эффективности капитальных и финансовых вложений (инвестиционный анализ).	Содержание			
		Анализ эффективности капитальных и финансовых вложений (инвестиционный анализ).	4	3
		Дифференцированный зачет	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела 2.			32	
1. Составление таблицы «Методы АФХД» (2ч)				
2. Составление схемы «Связь АФХД с другими науками» (2ч)				
3. Сообщение на одну из тем (4ч): - «Роль и значение экономического анализа в системе управления предприятием» - «Резервы увеличения объема товарооборота, реализации продукции, повышения её качества» - «Показатели использования рабочего времени»				
4. Сообщение на одну из тем (4ч): - «Анализ состава расходов на оплату труда, включаемых в издержки обращения торгового предприятия» - «Влияние цен на сумму и уровень издержек обращения»				
5. Решение задач:				
-Анализ производства и реализации продукции (2ч)				
-Анализ состояния и эффективности использования основных средств (2ч)				
-Анализ эффективности использования материальных ресурсов (2ч)				
-Анализ использования трудовых ресурсов (2ч)				
-Анализ затрат на производство (2ч)				
-Анализ финансовых результатов деятельности предприятия (4ч)				
-Оценка финансового состояния и деловой активности предприятия (4ч)				
6. Составить кроссворд на тему (2ч): «Производительность и оплата труда», «Товарные запасы, товарооборачиваемость», «Розничный и оптовый товароборот»				
Раздел III				
МДК 02.03. Маркетинг			36	
Тема 1. Маркетинг в системе стратегического управления фирмой	Содержание учебного материала		4	
		Сущность и принципы маркетинговой концепции бизнеса. Сущность и функции маркетинга. Принципы маркетинговой концепции бизнеса. Эволюция развития маркетинга. Современные концепции маркетинга	2	1

		Система управления фирмой на основе маркетинговой концепции бизнеса. Маркетинговый цикл фирмы. Организация маркетинговой работы в компании	2	2
		Практическая работа.	2	
		1. Решение задач «Маркетинг в системе стратегического управления фирмой»	2	
Тема 2. Поведение потребителей и маркетинговые исследования покупателей	Содержание учебного материала		4	
		Потребности человека. Модели поведения потребителя. Сущность потребностей человека. Классификация потребностей. Покупательское поведение в зависимости от психотипа личности. Покупательское поведение в зависимости от образа жизни человека. Покупательское поведение в зависимости от быстроты восприятия нового товара	2	2
		Маркетинговые исследования потребностей покупателей. Процесс маркетингового исследования и его основные этапы. Типы проектов и виды маркетинговых исследований. Основные источники и методы сбора данных о потребителях и их потребностях. Виды опроса потребителей и технология разработки анкет. Анализ данных маркетингового исследования	2	2
		Практическая работа	2	
		2. Решение задач «Поведение потребителей и маркетинговые исследования покупателей»	2	
Тема 3. Сегментирование рынка. Характеристика конкурентной борьбы на рынке и анализ конкуренции.	Содержание учебного материала		6	
		Сегментация и выбор целевых сегментов рынка. Сущность сегментирования и выбор стратегии охвата рынка. Принципы сегментирования потребительских рынков и товаров производственно-технического назначения. Порядок сегментирования рынка. Выбор предпочтительных сегментов рынка	2	1
		Конкуренция и ее виды. Понятие конкуренции. Классификации видов конкуренции. Силы конкуренции на рынке. Рольевые позиции фирмы в конкурентной борьбе. Конкурентные стратегии	2	1
		Мониторинг конкуренции — инструментальный бенчмаркинг. Понятие бенчмаркинга, его цели и задачи. Принципы и этапы процесса бенчмаркинга. Методы и инструменты бенчмаркинга	2	1
		Практическая работа	2	
	3. Решение задач «Сегментирование рынка. Характеристика конкурентной борьбы на рынке и анализ конкуренции»	2		
Тема 4. Продуктовая политика фирмы. Ценообразование и ценовая политика.	Содержание учебного материала		4	
		Продуктовая политика как основа маркетинговой деятельности фирмы. Продукт и его особенности. Услуги как разновидность продукта. Жизненный цикл продукта. Конкурентоспособность продукта. Ассортимент продукции, ассортиментная политика компании. Позиционирование продукта на рынке. Успехи и неудачи продуктовых нововведений. Инновации и разработка нового продукта	2	1

		Принципы и модели ценообразования. Управление ценообразованием. Цена как элемент комплекса маркетинга. Традиционные модели ценообразования. Ценностный подход к ценообразованию. Ценовые стратегии фирмы. Психологические аспекты ценообразования. Тактика ценообразования	2	1
		Практическая работа	2	
		4. Решение задач «Продуктовая политика фирмы. Ценообразование и ценовая политика»	2	
Тема 5. Сбытовая политика и система маркетинговых коммуникаций фирмы		Содержание учебного материала	6	
		Прогнозирование объема продажи товара. Канал сбыта и его составляющие. Емкость рынка и понятие спроса. Методы прогнозирования объема продаж. Понятие канала сбыта: его функции и виды. Экономические формы организации канала сбыта. Оптовая торговля. Розничная торговля	2	1
		Коммуникативный комплекс в маркетинге. Структура и особенности коммуникативного комплекса в современном маркетинге. Стимулирование сбыта, публич рилейшнз (PR), директ-маркетинг и личные продажи в системе маркетинговых коммуникаций. Принятие маркетинговых решений в рекламе. Оценка эффективности рекламной кампании	2	1
		Новые технологии в маркетинговых коммуникациях. SMM(Social Media Marketing) – маркетинг в социальных медиа. Интернет-реклама: понятие, основные виды и эффективность. Мобильный маркетинг	2	1
		Практическая работа	2	
		5. Решение задач «Сбытовая политика и система маркетинговых коммуникаций фирмы»	2	
		Зачет	2	

<p>Самостоятельная работа при изучении раздела 3.</p> <p><i>1. Сообщение на одну из тем (4ч):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - «Историческое развитие концепции маркетинга в коммерческой деятельности» - «Стратегия сегментации – инструмент исследования рынка при целевом маркетинге» - «Товарное предложение как продукт обмена» <p><i>2. Сообщение на одну из тем (4ч):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - «Потребности как социально-экономическая категория» - «Потребительский рынок и поведение на нем покупателе» - «Правовая защита товарных знаков» <p><i>3. Составление таблицы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -«Сравнительная оценка основных методов маркетинговых исследований» (2ч) <p><i>4. Составление и описание схем:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - «Процесс планирования и управления сбытом» (2ч) - «Фазы жизненного цикла товара» (2ч) -«Конкуренты и виды конкуренции» (2ч) <p><i>5. Составление кроссворда на одну из тем (2ч):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Внешняя окружающая среда предприятия; -Реклама; -Маркетинговые исследования; -Емкость и сегментирование рынка. 	18	
<p>Учебная практика</p> <p>Расчет суммы налога на прибыль организации к уплате в бюджет.</p> <p>Определение сумм НДС по реализованным товарам и к уплате в бюджет.</p> <p>Определение сумм налога на доходы физических лиц к уплате в бюджет.</p> <p>Определение сумм страховых взносов к уплате во внебюджетные фонды.</p> <p>Определение сумм и уплата акцизов.</p> <p>Определение налогооблагаемой базы налога на имущество организаций.</p> <p>Расчет сумм транспортного налога для уплаты в бюджет.</p> <p>Расчет сумм земельного налога.</p> <p>Анализ объема реализации продукции, работ, услуг.</p> <p>Анализ использования основных фондов.</p> <p>Анализ эффективного использования материальных ресурсов.</p> <p>Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов.</p> <p>Анализ себестоимости продукции (работ, услуг).</p> <p>Анализ финансового состояния.</p> <p>Анализ деловой активности.</p>	36	

<p>Формирование ассортимента и управление им. Обеспечение конкурентоспособности товара. Выявление потребностей, видов спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации. Персонал и его роль в формировании услуги.</p>		
<p>Производственная практика Ознакомление с правилами работы предприятия. Инструктаж по технике безопасности, пожарной безопасности и охране труда. Заполнение налоговой отчетности по налогу на прибыль организации. Документальное оформление операций по отражению НДС. Определение сумм налога на доходы физических лиц к уплате в бюджет. Оформление платёжных документов по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды. Заполнение налоговой декларации по акцизам. Определение налогооблагаемой базы налога на имущество организаций, Расчет сумм транспортного налога для уплаты в бюджет. Определение налогооблагаемой базы на земельный налог. Расчет сумм земельного налога. Анализ объема реализации продукции, работ, услуг. Анализ использования основных фондов. Анализ эффективного использования материальных ресурсов. Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг). Анализ финансового состояния. Анализ деловой активности. Формирование ассортимента и управление им. Обеспечение конкурентоспособности товара. Выявление потребностей, видов спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации. Персонал и его роль в формировании услуги.</p>	36	
Всего:	432	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения: 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств); 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством); 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины предполагает наличие учебных кабинетов маркетинга, финансов, налогов и налогообложения, междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- комплект учебно-методической документации;
- задания для проведения практических занятий;
- комплект учебно-методических материалов.

Технические средства обучения:

- калькуляторы.

Реализация программы модуля предполагает обязательные учебную и производственную практики.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Законодательные и нормативные акты:

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145 ФЗ (ред. от 24.11.2014)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, принят ГД ФС РФ 19.07.2000: ред. от 01.02.2022
3. Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ (ред. от 06.03.2022) «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».
4. Федеральный закон от 17.07.2009 № 162-ФЗ «О внесении изменения в статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ (ред. от 01.04.2022) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

6. Федеральный закон от 24.07.2010 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования».

7. Указ президента Российской Федерации от 16.02.1993 №224 об обязательном применении контрольно-кассовых машин предприятиями, учреждениями и организациями всех форм собственности при осуществлении расчетов с населением.

8. Методические указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств», утв. Приказом Минфина РФ от 13.06.1995 № 49: ред. от 08.11.2010.

Учебные издания:

1. Бондарева Н. А. Финансы, налоги и налогообложение: учебник для среднего профессионального образования/ Н.А. Бондарева, И: Кнорус, 2021 – 242 стр.

2. Синяева И.М., Жильцова О.Н.. Маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова- 3-е изд – Москва: Издательство Юрайт, 2019 – 495 с.

3. Шадрина Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г.В. Шадрина – 2-е издание – Москва: Издательство Юрайт, 2020 – 431 с.

Дополнительные источники:

1. Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации. [Текст] / Е.Н. Голубкова М.: Дело и сервис, 2015. – 336 с.

2. Жабина С.Б. Маркетинг продукции и услуг: Общественное питание [Текст]: Учебное пособие для среднего профессионального образования/ С.Б. Жабина. – М.:Издательский центр «Академия».- 2013.-224 с.

3. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : Учебник для студентов вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.М. Бурмистрова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 407 с.

4. Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник [Текст] / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 528 с.

5. Мандрощенко О. В. Налоги и налогообложение: учеб. Пособие [Текст] / О. В. Мандрощенко, М. Р. Пинская. — М.:Дашков и К*,2012. — 344.

6. Мурахтанова Н.М. Маркетинг [Текст]: учеб. для студентов учреждений сред. проф. образования./ Н.М. Мурахтанова . - М.: Издательский центр "Академия", 2012.-345 с.

7. Налогообложение организаций [Текст]: учеб. / Л. М. Архипцева, Н.Н. Башкирова, А. В. Варнавский и др.; науч. ред. Л. И. Гончаренко. - М. : Экономистъ, 2012. - 480.

8. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика [Текст] / В. Г. Пансков. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2012. - 747 с.
9. Поляк Г.Б. Финансы [Текст] / Г. Б. Поляк. – Москва: Инфра-М, 2013. – 735 с.
10. Тарасова В. Ф, Налоги и налогообложение [Текст]: Учебник. / В.Ф. Тарасова, М.В. Владыка, Т.В. Сапрыкина, Л.Н. Семькина – М.: Юнити-Дана, 2012. – 224с.
11. Финансы и кредит: Учебник [Текст] / Под ред. проф. М.В. Романовского, проф. Г.Н. Белоглазовой. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование, 2009
12. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли [Текст]. Под ред. Соломатина А.Н. СПб.: Питер, 2012. - 560 с.
13. Янин, О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. пособие для студентов СПО [Текст] / О.Е. Янин - 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.

Интернет-ресурсы:

1. Сайт Центральный банк РФ [Электронный ресурс] / [www. cbr.ru](http://www.cbr.ru) Режим доступа: <http://www. cbr.ru> /. свободный. - Загл с экрана
2. Сайт Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] / [www. minfin.ru](http://www.minfin.ru) Режим доступа: <http://www. minfin.ru> /. свободный. - Загл с экрана
3. Сайт Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / www.gks.ru Режим доступа: <http://www.gks.ru> /. свободный. - Загл с экрана
4. Сайт Экономический портал [Электронный ресурс] / [www. economicus.ru](http://www.economicus.ru) Режим доступа: <http://www. economicus.ru> /. свободный. - Загл с экрана
5. Сайт Глоссарий [Электронный ресурс] / [www. glossary.ru](http://www.glossary.ru) Режим доступа: <http://www. glossary.ru> /. свободный. - Загл с экрана
6. Сайт Российский налоговый курьер [Электронный ресурс] / [www. rnk.ru](http://www.rnk.ru) Режим доступа: <http://www. rnk.ru> /. свободный. - Загл с экрана
7. Сайт Российский налоговый портал. [Электронный ресурс] / [www. taxpravo.ru](http://www.taxpravo.ru) Режим доступа: <http://www. taxpravo.ru> /. свободный. - Загл с
8. Сайт Российский налоговый курьер [Электронный ресурс] / [www. rnk.ru](http://www.rnk.ru) Режим доступа: <http://www. rnk.ru> /. свободный. - Загл с
9. Сайт энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]/ marketing.spb.ru/. – Режим доступа: www.marketing.spb.ru/ свободный. – Загл. с экрана
10. Сайт Маркетинг журнал 4 р [Электронный ресурс]/ <http://www.4p.ru/main/index.php/>. – Режим доступа: <http://www.4p.ru/main/index.php> , свободный. – Загл. с экрана

11. Сайт Административно-управленческий персонал. Электронные книги по маркетингу [Электронный ресурс]/ aур.ru/. – Режим доступа: <http://www.aур.ru/books/i005.htm/> свободный. – Загл. с экрана

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Для преподавания дисциплины предусмотрены традиционные технологии в рамках аудиторных занятий, самостоятельной работы и прохождения учебной и производственной практик. Освоение программы модуля носит практико-ориентированную направленность и заключается в изучении междисциплинарных курсов «Финансы, налоги и налогообложение», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» и «Маркетинг».

Учебная практика проводится после освоения всех разделов модуля.

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» является освоение междисциплинарных курсов «Финансы, налоги и налогообложение», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Маркетинг».

Освоение МДК 02.01. «Финансы, налоги и налогообложение» завершается экзаменом. Освоение МДК 02.02. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» завершается курсовой работой, МДК 02.03. «Маркетинг» завершается выполнением норм текущего контроля.

Аттестация по итогам учебной практики проводится на основании результатов, подтверждаемых отчётами и дневниками практики студентов, а также отзывами руководителей практики на студентов.

Учебная практика завершается зачётом.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности».

Производственная практика (по профилю специальности) завершается зачётом.

Результаты прохождения учебной и производственной практик (по профилю специальности) по модулю учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации.

При изучении программы модуля с обучающимися проводятся консультации, которые могут проводиться как со всей группой, так и индивидуально.

Освоение данного модуля должно осуществляться после изучения общепрофессиональных дисциплин «Экономика организации»,

«Статистики», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Логистика, «Бухгалтерский учёт», «Стандартизация, метрология и подтверждение сертификации». Так же возможно изучение учебных дисциплин параллельно с модулем ПМ 2.

Изучение программы модуля завершается квалификационным экзаменом.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование соответствующее профилю модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности».

Опыт деятельности в организациях соответствующей сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих освоение профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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>-Соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам). -Точный учет сырья, товаров, продукции, тары, других материальных ценностей в соответствии с инструкцией. -Соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризации. -Соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям (стандартам).</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; -результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; -результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках контроля в ходе проведения производственной практики</p>
<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>– Соответствие оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов установленным требованиям (стандартам); – Правильность составления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов; – Организация хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами); – Грамотность и скорость составления и оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках контроля в ходе проведения производственной практики</p>

<p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов</p>	<p>-Обоснованное проведение анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций. -Правильный расчет микроэкономических показателей и их анализ согласно методике расчета и анализа. -Достоверное проведение анализа рынка ресурсов в соответствии с заданием.</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках контроля в ходе проведения производственной практики</p>
<p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату</p>	<p>-Грамотное определение основных экономических показателей работы торговой организации. -Уверенный и безошибочный расчет цены товара, услуг и заработной платы работников в соответствии с требованиями предприятия и законодательства. -Определение результатов хозяйственной деятельности за отчетный период по установленной методике.</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках контроля в ходе проведения производственной практики.</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>Квалифицированное выявление, формирование и удовлетворение потребностей потребителей. Активное и целенаправленное проведение опроса покупателей, рекламных компаний. Грамотное стимулирование сбыта товаров методами маркетинговых коммуникаций.</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках контроля в ходе проведения производственной практики</p>
<p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации</p>	<p>-Достоверное обоснование целесообразности использования маркетинговых коммуникаций -Проектирование каналов сбыта и продвижения товаров на рынок с использованием маркетинговых коммуникаций. -Изготовление макетов рекламы в соответствии с рекомендациями на изготовление рекламы.</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных</p>

		компетенций в рамках контроля в ходе проведения производственной практики
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	-Последовательное выполнение работы по проведению маркетинговых исследований в соответствии с правилами проведения маркетинговых исследований. -Квалифицированная разработка программы маркетингового исследования в соответствии с правилами разработки. – Обоснованность принятия маркетинговых решений.	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках контроля в ходе проведения производственной практики.
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	-Активное участие в реализации сбытовой политики организации. -Определение оценки конкурентоспособности на основании методик. -Внесение предложений по повышению конкурентоспособности организации.	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках контроля в ходе проведения производственной практики.
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	-Выполнение анализа информации о финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности в соответствии с методиками финансового анализа. -Соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями. – Правильность составления финансовой документации и отчетности в соответствии требованиями (стандартами).	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках контроля в ходе проведения производственной практики.

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>Проявление серьезной мотивации к профессии. Стремление пополнить багаж новыми профессиональными знаниями. Стремление разобраться и быстро освоить необходимые знания и умения. Проявление сообразительности, аналитических способностей, системного мышления, эрудиции. Тщательная подготовка по основам профессиональных знаний.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Способность к анализу и синтезу. Способность применения знаний на практике. Способность ставить цели. Проявление организаторских способностей. Стремление к планированию при выполнении поставленных задач. Способность оценивать качество выполненной работы. Способность самостоятельно решать возникающие типовые проблемы. Способность избрания нормативно-правовых документов, необходимых для профессиональной деятельности.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий.</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Планирование, организация и контроль своей деятельности. Опознавание нестандартных ситуаций. Оперативное реагирование на нестандартные ситуации. Проявление способности адаптироваться к новым ситуациям. Способность порождать новые идеи. Склонность анализировать нестандартные ситуации. Проявление инициативы принятия решения в нестандартных ситуациях по совершенствованию деятельности. Умение обосновать свои решения и отстаивать их при возникновении возражений.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий.</p>

	<p>Проявление умения брать на себя ответственность за принятые решения.</p> <p>Пересмотр в случае неэффективности действия, принятых в нестандартной ситуации организационно-управленческих решений.</p>	
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>Владение письменной и устной коммуникацией на родном языке.</p> <p>Стремление самостоятельно искать, систематизировать, анализировать и отбирать необходимую для решения учебных задач информацию, организовывать, преобразовывать, сохранять и передавать ее.</p> <p>Склонность ориентироваться в информационных потоках, умение выделять в них главное и необходимое.</p> <p>Умение осознанно воспринимать информацию, распространяемую по каналам СМИ.</p> <p>Стремление критически осмысливать полученные сведения, применение их для расширения своих знаний.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.</p> <p>Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Проявление навыков межличностного общения.</p> <p>Умение слушать собеседников.</p> <p>Проявление умения работать в команде на общий результат.</p> <p>Проявление справедливости, доброжелательности.</p> <p>Вдохновение всех членов команды вносить полезный вклад в работу.</p> <p>Организация работы малой группы.</p> <p>Определение поддержки членам команды.</p> <p>Положительное реагирование на вклад в команду коллег.</p> <p>Проявление организаторских способностей.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.</p> <p>Экспертное наблюдение и оценка использования учащимися коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно- воспитательных мероприятий различной тематики;</p> <p>наблюдение и оценка в процессе осуществления групповой деятельности.</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься</p>	<p>Склонность к саморазвитию.</p> <p>Способность учиться, самостоятельно работать.</p> <p>Стремление к успеху.</p> <p>Терпение к критике.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка динамики достижений учащегося в учебной и общественной деятельности.</p>

<p>самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Проявление самокритики. Устойчивое стремление к самосовершенствованию.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка уровня ответственности учащегося при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики (культурных и оздоровительных групповых мероприятий, соревнований, походов, профессиональных конкурсов и т.п.) оценка портфолио работ и документов оценка самоанализа.</p>
<p>ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь</p>	<p>Нахождение, отбор использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач. Логическое, аргументированное изложение информации клиенту в устной и письменной форме.</p>	<p>Проведение собеседования оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении производственной практики</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>Обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил. Выполнение работ с соблюдением требований действующего законодательства, стандартов, технических условий при продаже товаров</p>	<p>Проведение собеседования оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении производственной практики.</p>