

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
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

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

по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рассмотрено
на заседании ЦК
Протокол №__ от «__» _____ 20__ г.
_____ Е.Г.Волощенко

Шира, 2024

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

Укрупненная группа специальностей 38.00.00 Экономика и управление по программе базовой подготовки в очной форме обучения.

Организация-разработчик:

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Аграрный техникум».

Разработчик: Гердт Ольга Евгеньевна, преподаватель ГАПОУ РХ «Аграрный техникум».

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	7
3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ...	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	10
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

1.1 Область применения рабочей программы.

Рабочая программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО, входящей в состав укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление по программе базовой подготовки в очной форме обучения по направлению подготовки **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**.

Рабочая программа учебной практики составлена с ФГОС с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 **«Коммерция (по отраслям)»** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) и соответствующих профессиональных (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. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений;

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 учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области коммерции при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2 Цели и задачи практики – требования к результатам прохождения практики.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения учебной и производственной практики 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 характеристики;
- 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 рабочей программы учебной практики.

Виды учебной работы	Объем часов
Учебная практика по ПМ.02	36
Итоговая аттестация – дифференцированный зачет	

2. РЕЗУЛЬТАТ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности, в том числе 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 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

3.1 Тематический план учебной практики по ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности».

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание по модулю видов работ.	Объем, часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ.02 Организация и проведение экономической деятельности		36	
Раздел 1 МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение. Тема: Проведение расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами.	1. Расчет суммы налога на прибыль организации к уплате в бюджет.	2	2,3
	2. Определение сумм НДС по реализованным товарам и к уплате в бюджет.	2	
	3. Определение сумм налога на доходы физических лиц к уплате в бюджет.	2	
	4. Определение сумм страховых взносов к уплате во внебюджетные фонды.	1	
	5. Определение сумм и уплата акцизов.	1	
	6. Определение налогооблагаемой базы налога на имущество организаций.	2	
	7. Расчет сумм транспортного налога для уплаты в бюджет.	1	
	8. Расчет сумм земельного налога.	1	
Раздел 2 МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Тема: Методика комплексного управленческого анализа.	1. Анализ объема реализации продукции, работ, услуг.	2	2,3
	2. Анализ использования основных фондов.	2	
	3. Анализ эффективного использования материальных ресурсов.	1	
	4. Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов.	1	
	5. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг).	2	
	6. Анализ финансового состояния.	2	
	7. Анализ деловой активности.	2	
Раздел 3. МДК.02.03 Маркетинг. Тема: Маркетинговый подход к организации работы предприятия.	1. Формирование ассортимента и управление им.	4	2,3
	2. Обеспечение конкурентоспособности товара.	2	
	3.Выявление потребностей, видов спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации.	2	
	4. Персонал и его роль в формировании услуги.	2	
	Дифференцированный зачет	2	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используют 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ.02. «ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы учебной практики по ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» осуществляется в учебных кабинетах.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (по финансам и налогообложению).

Технические средства обучения:

- калькуляторы.

Методическое обеспечение: Нормативная документация, Стандарты и ТУ, Технические регламенты, Образцы документов предприятия.

Наглядные средства обучения:

Натуральные – образцы договоров поставки, отчет о прибылях и убытках; счет – фактуры.

Раздаточный материал по темам учебных дисциплин.

Использование информационных технологий в профессиональной деятельности:

Компьютер, программное обеспечение.

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 издан., 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]/ aup.ru/. – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/i005.htm/](http://www.aup.ru/books/i005.htm) свободный. – Загл. с экрана

4.3. Общие требования к организации учебной практики.

Организация учебной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом.

Практика является обязательным разделом профессиональных модулей, она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определены образовательным учреждением по каждому виду практик.

По итогам учебной практики аттестуются студенты, выполнившие программу практики и представившие индивидуальные отчеты по практике. Формой итогового контроля прохождения практики или ее этапа является дифференцированный зачет. Зачет проводится в форме защиты письменных отчетов.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ.02. «ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции)	Наименование результата обучения	Форма и методы оценки контроля
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.	- Обоснованность выбора данных бухгалтерского учета и контроля результатов и планирования коммерческой деятельности; - Соблюдение последовательности действий при проведении учета товаров; - Соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам); - Соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризаций; - Соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям (стандартам).	Экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики.
ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	- 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.	Экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики. Экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики.
ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	- Обосновывать выбор экономических методов в конкретных практических ситуациях; - Правильность расчета	Экспертная оценка практической работы и выполнения задания во время прохождения практики.

	микроэкономических показателей.	
ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	- Полнота анализа микроэкономических показателей; - Полнота анализа рынков ресурсов; - Правильность расчета основных экономических показателей коммерческой организации; - Правильность расчета цены продукции; - Правильность расчета заработной платы сотрудников и ФОТ предприятия.	Экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики.
ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	- проводит исследования потребностей и видов спроса; - проводит мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта;	Экспертное наблюдение во время прохождения практики. Экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики.
ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	- Логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; - Правильность применения маркетинговых коммуникаций.	Экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики.
ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	- проводит маркетинговые исследования рынка.	Экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики. Экспертная оценка практической работы и выполнения задания во время прохождения практики.
ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	- реализовывает сбытовую политику организации в рамках своих полномочий; - оценивает конкурентоспособность товара и конкурентные преимущества организации.	Экспертная оценка во время прохождения практики. Экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения 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.	- анализирует результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применяет методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; - составляет финансовые документы и отчеты.	Экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики.
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности.
ОК 2 Организовывать собственную	Обоснованность выбора вида,	Экспертная оценка выбора

деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	методов и приемов консультирования; Обоснованность выбора и оптимальность состава источников, необходимых для решения поставленной цели.	методов и способов решения профессиональных задач.
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области управления ассортиментом и оценки качества.	Оценка выбора методов и способов решения задач в зависимости от ситуации. Наблюдение и экспертная оценка принимаемых решений в стандартных и нестандартных ситуациях. Экспертная оценка качества принимаемых решений.
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников информации.	Экспертная оценка качества использованных источников. Экспертная оценка содержания выполненных работ.
ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Представление информации в доступном виде необходимой для осуществления профессиональной деятельности.	Экспертная оценка качества использованных источников. Экспертная оценка содержания выполненных работ.
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие и сотрудничество с обучающимися, преподавателями, мастерами, руководством, потребителями в ходе обучения и во время практики. Коммуникативное поведение при работе в команде. Соблюдение этики поведения при выполнении профессиональных задач.	Экспертное наблюдение за эффективностью общения во время учебных и практических занятий, при прохождении практики. Экспертное наблюдение за поведением обучающегося во время проведения практических занятий, при прохождении практики. Экспертное наблюдение за выстраиванием взаимоотношений с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; - ориентация на обучение в течение всей жизни.	Экспертная оценка портфолио.
ОК 10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	- использование в речи специальных терминов в соответствии со спецификой получаемой профессии; - отсутствие недостатков в развитии речи.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности.
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Соблюдение норм действующего законодательства; - учет в профессиональной деятельности обязательных требований нормативных документов, стандартов, технических условий.	Экспертное наблюдение во время посещения учебных занятий и прохождения практики. Экспертное наблюдение и оценка во время прохождения практики.