

**Образовательная автономная некоммерческая организация  
высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия  
утверждена на заседании  
Ученого совета  
ОАНО ВО «МосТех»  
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

**УТВЕРЖДАЮ**  
Ректор  
Ю.В. Вепринцева

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа профессионального модуля**  
**ПМ.01«Организация и осуществление торговой деятельности»**  
(МДК.01.01 Конъюнктурный анализ товарных рынков;  
МДК.01.02 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и  
внешнем рынке;  
МДК.01.03 Организация и осуществление закупок на электронных торговых  
площадках;  
МДК.01.04 Технологии организации товародвижения;  
УП.01.01 Учебная практика;  
ПП.01.01 Производственная практика;  
ПМ.01.ЭК Экзамен по модулю)

*Специальность: 38.02.08 Торговое дело*

*Квалификация выпускника: специалист торгового дела*

*Форма обучения: заочная*

**Москва 2025**

## **Содержание**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ.01 .....	36
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПМ.01 .....	49

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

### 1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства Просвещения России от 19.07.2023 N 548 и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения основного вида деятельности: «Организация и осуществление торговой деятельности»:

OK 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
OK 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
OK 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
OK 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
OK 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
OK 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
OK 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
OK 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
OK 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
ПК 1.1	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 1.2	Устанавливать хозяйствственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

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

### **В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:**

#### ***иметь практический опыт:***

- поиска и систематизации открытых источников информации о товарных рынках для организации сбыта товарной продукции;
- мониторинга, анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам товаров и услуг на товарных рынках
- определения критериев выбора поставщиков и установления коммуникаций с деловыми партнерами, поставщиками и потребителями товаров и услуг на этапах торгово-технологического процесса для осуществления торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках;
- осуществления торговой деятельности и оказания основных и дополнительных услуг в сфере торговли;
- подготовки внешнеторгового контракта, оформления документального сопровождения торговых сделок на внешнем и внутреннем рынке, заключения договоров и предъявления претензий;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- выполнения торгово-технологических операций товародвижения, в том числе с использованием цифровых технологий;

**уметь:**

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о товарных рынках;
- проводить исследование товарных рынков и анализировать информацию о потребностях субъектов рынка, в том числе, с использованием цифровых и информационных технологий.;
- оценивать емкость рынка, обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов с использованием цифровых и информационных технологий, формулировать аналитические выводы;
- идентифицировать вид торговли, определять инструментарий для решения задач торгово-сбытовой деятельности в профессиональном контексте;
- распознавать и анализировать операции торгово-технологического процесса, применять методы анализа и оценки эффективности организации торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;
- создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров, устанавливать с ними хозяйствственные связи, вести деловую переписку, оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять взаимодействие с участниками рынка по вопросам подготовки, проверки необходимой документации и заключения договоров и внешнеторгового контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде, пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
  - описывать объект закупки;
  - разрабатывать закупочную документацию;
  - анализировать заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- применять современные средства поиска, анализа и интерпретации информации для выполнения задач в области товародвижения;
- моделировать и осуществлять торгово-технологический процесс по каналам продаж и применять оптимальные схемы товародвижения, обеспечивающие эффективную организацию товарных потоков с

применением техники эффективных коммуникаций;

- применять основные информационные системы поддержки принятия решений, оформлять заказы на поставку товаров с применением цифровых технологий;

**знать:**

- методические основы анализа конъюнктуры товарных рынков и интерпретации полученных результатов, методику устной и письменной коммуникации, основы правовой и финансовой грамотности;

- инструментарий организации и проведения аналитических процедур, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;

- теоретико-методологические основы и нормативно-правовые акты регулирования торговой деятельности в рамках профессионального контекста организации торговой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;

- основные элементы внутреннего и внешнего рынка, субъектов взаимоотношений торгово-сбытовой деятельности, каналы коммуникаций и систему хозяйственных связей, в т.ч. с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;

- материально-техническую базу торговли, структуру складского хозяйства и технологии складских процессов для осуществления торгово-сбытовой деятельности; факторы, влияющие на размещение и состав торговой площади розничных предприятий;

- алгоритм бизнес-процессов торгово-сбытовой деятельности и методы стимулирования сбыта товаров на внутреннем и внешнем рынке;

- особенности ценообразования, количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности;

- содержание внешнеторговой деятельности, виды и этапы подготовки сделок, состав документов в рамках внешнеторговых операций;

- структуру и содержание внешнеторгового контракта; способы контроля и оценивания результатов осуществления внешнеторговых контрактов;

- перечень закупочной документации;

- систему электронного документооборота;

- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенности составления закупочной документации;

- каналы товародвижения и состав субъектов торгово-технологического процесса;

- способы организации торгово-технологических процессов и технологии складских операций в сфере торговли, учитывая принципы

бережливого производства и ресурсосбережения;

- виды транспорта для осуществления операций товародвижения и доставки товаров к покупателю в рамках торгово-технологического процесса

### **Цели и задачи учебной практики**

**Цель учебной практики** – комплексное освоение студентами основного вида деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности», по специальности 38.02.08 Торговое дело, формирование общих и профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля «Организация и осуществление торговой деятельности», а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы студентами.

#### ***Задачи учебной практики:***

1. Формирование у студентов практических профессиональных умений в рамках профессионального модуля в соответствии с действующим ФГОС по специальности. Приобретение первоначального практического опыта в рамках профессионального модуля;

2. Систематизация, обобщение закрепление и углубление знаний и умений в рамках профессионального модуля.

3. Формирование общих и профессиональных компетенций по требованиям ФГОС указанной специальности, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля,

4. Повышение мотивации к профессиональному самосовершенствованию по специальности, развитие личностных качеств, необходимых в профессиональной деятельности;

5. Подбор и анализ литературы в соответствии с проблематикой работ, выполняемых во время практики.

### **Цели и задачи производственной практики**

**Цель производственной практики** - комплексное освоение студентами основного вида деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности», по специальности 38.02.08 Торговое дело, формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля «Организация и осуществление торговой деятельности», предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

#### ***Задачи производственной практики:***

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей по отдельным должностям;

2. Освоение видов технологий, используемых в практической деятельности конкретного торгового предприятия в соответствии с

основными направлениями требований проф. стандартов;

3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики деятельности в области торгово-сбытовой деятельности, усвоение правил, норм и принципов в профессиональной деятельности;

4. Приобретение опыта работы в торговых организациях и развитие навыков участия в торгово-технологическом процессе торговой организации

### **1.3. Результаты освоения профессионального модуля**

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
OK 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
OK 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
OK 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
OK 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
OK 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
OK 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
OK 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
OK 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
OK 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПК 1.1	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием

	цифровых и информационных технологий.
ПК 1.2	Устанавливать хозяйствственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01«Организация и осуществление торговой деятельности»**

**(МДК.01.01 Конъюнктурный анализ товарных рынков;**

**МДК.01.02 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;**

**МДК.01.03 Организация и осуществление закупок на электронных торговых площадках;**

**МДК.01.04 Технологии организации товародвижения)**

### **2.1. Объем профессионального модуля**

Наименование	квалификация
	<b>специалист торгового дела</b>
	<b>часов</b>
<b>Всего по ПМ.01, в том числе</b>	<b>526</b>
МДК.01.01, с преподавателем	8
<b>Консультация</b>	-
МДК.01.02, с преподавателем	28
Курсовая работа (проект)	10
<b>Консультация</b>	2
МДК.01.03, с преподавателем	8
<b>Консультация</b>	-
МДК.01.04, с преподавателем	8
<b>Консультация</b>	-
<b>Учебная практика</b>	<b>144</b>
<b>Производственная практика</b>	<b>72</b>
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>246</b>
<b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>

## 2.2. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего (учебная нагрузка обучающихся ся), ч	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика, ч	
			Учебная нагрузка обучающихся, ч.				внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа		Учебная	Производственная
			всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч., курсовая проект (работа)	в т.ч. консультация	всего	в т.ч., курсовой проект (работа)		
ОК 03, ОК 05, ПК 1.1	<b>Раздел 1. Конъюнктурный анализ товарных рынков</b>	<b>72</b>	8	4	-	-	64	-	-	-
ОК 01, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5	<b>Раздел 2. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке</b>	<b>148</b>	28	8	10	2	120	-	-	-
ОК 04, ОК 09, ПК 1.3	<b>Раздел 3. Организация и осуществление закупок на электронных торговых площадках</b>	<b>40</b>	8	4	-	-	32	-	-	-
ОК 02, ОК 07, ПК 1.6	<b>Раздел 4. Технологии организации товародвижения</b>	<b>38</b>	8	4	-	-	30	-	-	-
ОК 01- ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.6	<b>Учебная практика, часов</b>	<b>144</b>							<b>144</b>	-
ОК 01- ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.6	<b>Производственная практика (по профилю специальности), часов</b>	<b>72</b>								<b>72</b>
ОК 01- ОК 09, ПК 1.1 – ПК 1.6	<b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>								

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего (учебная нагрузка обучающихся), ч	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика, ч	
			Учебная нагрузка обучающихся, ч.				внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа		Учебная	Производственная
			всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч., курсовая проект (работа)	в т.ч. консультация	всего	в т.ч., курсовой проект (работа)		
	Всего:	526	268	20	10	2	246	-	144	72

### 2.3. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
<b>Раздел 1. Конъюнктурный анализ товарных рынков</b>			
<b>МДК.01.01 Конъюнктурный анализ товарных рынков</b>		<b>72/64</b>	
<b>Тема 1.1</b> <b>Конъюнктура товарных рынков: сущность и факторы формирования</b> ОК 03, ОК 05, ПК 1.1	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Введение в дисциплину. Предмет, цели и задачи курса «Конъюнктурный анализ товарных рынков» и его роль в сфере профессиональной деятельности Современный потребительский рынок: сущность, структура, классификация, инфраструктурное устройство. Понятие, виды функции товарных рынков.</p> <p>2. Конъюнктура товарного рынка: основной понятийный аппарат. Факторы, влияющие на формирование рыночной конъюнктуры товаров и услуг.</p> <p><b>Тематика практических занятий</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Групповая дискуссия «Современные тенденции конъюнктуры товарных рынков».</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Анализ влияния факторов внешней и внутренней среды на формирование конъюнктуры товарных рынков»</i></p>	<b>1</b>	<b>10</b>
		1	5
			5
<b>Тема 1.2</b> <b>Виды конъюнктуры товарных рынков</b> ОК 03, ОК 05, ПК 1.1	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Основные показатели конъюнктуры рынка и их характеристики. Виды конъюнктуры: политическая, социальная, психологическая, экономическая и рыночная</p> <p>2.. Региональные товарные рынки: понятие, структура, особенности функционирования. Отраслевые товарные рынки: понятие, особенности функционирования</p> <p><b>Тематика практических занятий</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Доклад-презентация и дискуссия с обсуждением вопросов:</i> - Современная структура региональных рынков. - Факторы, обусловившие формирование современной структуры региональных рынков.</p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Аналитический отчет «Оценка структуры регионального товарного рынка»</i></p> <p><b>Тестовое задание №1</b></p> <p><b>Содержание</b></p>	<b>1</b>	<b>15</b>
		1	5
			5
			5

<b>Тема 1.3</b> <b>Система показателей рыночной конъюнктуры товарных рынков</b> ОК 03, ОК 05, ПК 1.1	1. Типы источников конъюнктурной информации. Виды источников конъюнктурной информации.		
	2. Количественные и качественные характеристики конъюнктуры. Правовые аспекты получения и использования экономической информации.		
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>1</b>	<b>10</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Количественные и качественные характеристики конъюнктуры конкретного товарного рынка»</i>	1	5
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Применение результатов конъюнктурного анализа регионального товарного рынка»</i>		5
	<b>Содержание</b>		
	1. Методы сбора и анализа информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий		
	2. Категории надежности информационного материала для анализа рыночной конъюнктуры. Информационная система, обеспечивающая процесс обработки данных. Основные источники макроэкономической информации		
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>1</b>	<b>10</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Поиск и обработка макроэкономической информации Использование макроэкономической информации при разработке прогнозов развития рыночной конъюнктуры»</i>	1	5
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Применение методов сбора и анализа информации о потребностях субъектов на конкретном товарном рынке»</i>		5
<b>Тема 1.5</b> <b>Конкурентная среда и методы ее анализа</b> ОК 03, ОК 05, ПК 1.1	<b>Содержание</b>		
	1. Конкурентная среда: модели конкурентной среды. Методы анализа конкурентной среды Бизнес-анализ потребностей субъектов товарного рынка и компаний-конкурентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.		
	2. Основы прогнозирования рыночных ситуаций		

	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>1</b>	<b>10</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Анализ конкурентной среды»</i>	1	5
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Бизнес-анализ конкретного товарного рынка и компаний-конкурентов»</i>		5
<b>Тема 1.6</b> <b>Конкурентоспособность товара на товарных рынках</b> ОК 03, ОК 05, ПК 1.1	<b>Содержание</b>  1. Сущность и значимость товарной конкуренции. Задачи поддержания конкурентоспособности товара Основные элементы и критерии конкурентоспособности товара  2. Оценка конкурентной позиции организации		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>15</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Доклад-презентация и дискуссия с обсуждением вопросов «Современная проблематика поддержания конкуренции на товарном рынке»</i>	1	5
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Оценка конкурентной позиции организации на отраслевом рынке»</i>		5
	<b>Тестовое задание №2</b>		5
<b>Тема 1.7 Оценка емкости товарного рынка</b> ОК 03, ОК 05, ПК 1.1	<b>Содержание</b>  1. Емкость рынка: оценочные критерии Виды емкости рынка: потенциальная емкость рынка; оценочная емкость рынка; доступная емкость рынка Современные методы оценки емкости рынка  2. Концепции, принципы и технология экспертных оценок рыночной конъюнктуры		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>10</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Расчет емкости регионального товарного рынка»</i>	1	5
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Методы прогнозирования рыночной конъюнктуры»</i>		5
<b>Тема 1.8</b>	<b>Содержание</b>		

<p><b>Прогнозирование объема продаж с использованием отраслевых программных продуктов</b> ОК 03, ОК 05, ПК 1.1</p>	<p>1.. Особенности выбора программного обеспечения для организаций отрасли торговли. Современные программные продукты для организаций отрасли торговли Методический инструментарий использования отраслевых программных продуктов</p>		
	<p>2 Основы прогнозирования рыночных ситуаций, Технологии исследования и разработки прогнозов развития рыночной конъюнктуры</p>		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>10</b>
	<p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Дидактическая игра «Принятие управленческих решений по оптимизации торговых предложений с использованием прикладных программных продуктов»</i></p>	1	5
	<b>Тестовое задание №3</b>		5
<p><b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1</b></p> <p>1). Работа с конспектом, учебной и специальной экономической литературой.</p> <p>2). Самостоятельный поиск количественных и качественных данных о развитии региональных товарных рынках</p> <p>3). Работа с информационными интернет-ресурсами.</p> <p>4). Эссе по теме 1.4:</p> <p>1. Современная информационная система как набор информационных технологий, направленных на поддержку жизненного цикла информации.</p> <p>2. Использование искусственного интеллекта для формирования и обработки информации.</p> <p>3. Современный инструментарий информационного обеспечения различных видов деятельности.</p> <p>4. Средства оперативного анализа информации (OLAP) и средства поддержки принятия решений (DSS).</p> <p>5. Новые формы представления информации (мультимедиа, полнотекстовые БД, гипертекстовые БД, средства восприятия и синтеза речи).</p> <p>6. Пользователей ИС (информационных систем).</p> <p>7. Состав и функции персонала ИС - информационных систем.</p> <p>8. Уровни представлений об информации в информационных системах.</p> <p>9. Внедрение ИС - информационной системы в отраслевое использование (торговую деятельность).</p> <p>10. Источники макроэкономических данных: периодические экономические издания.</p> <p>11. Источники макроэкономических данных: прогнозы и программы Правительства РФ.</p> <p>12. Источники макроэкономических данных: нормативно- правовые акты Российской Федерации.</p> <p>13. Источники макроэкономических данных: сведения Федеральной службы госстатистики.</p> <p>14. Источники макроэкономических данных: аналитические обзоры информационных агентств.</p> <p>5). Эссе по теме 1.6 и 1.8</p> <p>1. Конкурентоспособность товара как свойство выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами.</p>	64	10	

2. Понятие и сущность конкурентоспособности продукции  
 3. Факторы конкурентоспособности продукции  
 4. Конкурентные преимущества.  
 5. Техническая конкурентоспособность товаров.  
 6. Качество товара.  
 7. Виды конкуренции: функциональная, видовая, предметная, ценовая, скрытая, ценовая, незаконная.  
 8. Факторы повышения конкурентоспособности товара.  
 9. Качество продукции и цена потребления.  
 10. Цена и ценность товара.  
 11 Программное обеспечение CRM.  
 12. Отличия планирования продаж и прогнозирования.  
 13. Инструменты прогнозирования продаж.  
 14. Платформы аналитики продаж.  
 15. Бухгалтерское программное обеспечение.  
 16. Инструменты и методы оценки потенциальных клиентов.  
 17. Субъективные методы прогнозирования продаж.  
 18. Методы прогнозирования спроса.  
 19. Основные методы прогнозирования цен.  
 20. Качественные и количественные методы прогнозирования.

<b>МДК.01.01 (всего)</b>	<b>72/64</b>	<b>100</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК.01.01</b>	<b>Зачет с оценкой</b>	<b>100</b>
<b>Раздел 2. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке</b>		
<b>МДК.01.02 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке</b>		
<b>Часть 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем рынке</b>		
<b>Тема 01.02.01</b> <b>Методологические основы организации торгово-сбытовой деятельности</b> Формируемые компетенции	<b>Содержание</b>  1. <i>Введение в дисциплину.</i> Роль и место знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы в сфере профессиональной деятельности. Предмет, цели и задачи курса.  2. Понятие торговой деятельности. Понятие сбытовой деятельности в торговле. Содержание торгово-сбытовой деятельности: основные понятия и инструменты Нормативно правовое регулирование торговой деятельности. Механизм регулирования торговой деятельности в	

OK 01, ПК 1.2	России: основные направления, принципы, методы	1	3
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>		
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Разбор основных положений Федерального закона от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"». «Закон о защите прав потребителей» Практика применения отдельных статей (разбор ситуаций)</i>	1	
<b>Тема 01.02.02</b> <b>Потребительский рынок товаров и услуг</b> Формируемые компетенции OK 01, ПК 1.2	<b>Содержание</b>  1. Понятие внутреннего рынка. Потребительский рынок: сущность и принципы функционирования. Истоки возникновения и условия формирования внутреннего рынка товаров и услуг в России. Характерные черты и основные тенденции развития потребительского рынка  2. Инфраструктура и основные элементы потребительского рынка. Факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на развитие потребительского рынка товаров и услуг		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	1	9
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Доклады с презентацией на семинаре на тему «Инфраструктура потребительского рынка и институциональная структура внутренней торговли».</i>	1	3
	<b>Контрольная работа</b> (цифровая викторина) на проверку знаний методологических основ организации торгово-сбытовой деятельности		3
	<b>Тестовое задание №1</b> (по теме 2.1.1)		3
<b>Тема 01.02.03.</b> <b>Торговля как сфера обращения товаров и услуг на внутреннем рынке</b> Формируемые компетенции OK 01 ПК 1.2	<b>Содержание</b>  1. Сфера обращения: понятие, функции. Роль торговли в системе общественного воспроизводства. Ретроспектива развития внутренней торговли в России. Современное состояние и тенденции развития торговли в условиях цифровизации.  2. Виды и функции торговли. Институциональная структура внутренней торговли Торговая организация как субъект и объект потребительского рынка. Классификация торговых организаций.		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	1	9

	<p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Практикум по решению задач:</i> определение показателей, характеризующих положение организаций оптовой и розничной торговли в отрасли; расчетно-аналитическое задание: выявление тенденций изменения институциональной структуры торговли, структуры потребления и предложения на основе данных Росстата (<a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>).</p> <p><b>Контрольная работа по теме «Торговля как сфера обращения товаров и услуг на внутреннем рынке»</b></p> <p><b>Тестовое задание №2</b> (по теме 2.1.3)</p>	1	3
<b>Тема 01.02.04.</b> <b>Организация</b> <b>торгово-сбытовой</b> <b>деятельности в</b> <b>оптовой торговле</b> Формируемые компетенции ОК 01, ПК 1.2	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Сущность, функции и виды оптовой торговли. Место оптовой торговли в технологическом цикле торгово-сбытовой деятельности. Оптовые структуры на потребительском рынке. Состояние и тенденции развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Закупочная и сбытовая деятельность оптовых организаций. Особенности ценообразования в оптовой торговле.</p> <p>2. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.</p> <p>3. Складское хозяйство. Состав складских площадей. Характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения Требования к планировке складов. Технология складских операций и организация товародвижения и товаровснабжения розничной торговой сети. Применение цифровых инструментов: Технологии складских процессов с применением модуля "1С: WMS Логистика. Управление складом", интегрированным с автоматическими роботами-погрузчиками. Показатели оценки эффективности работы склада</p>		
	<p><b>Тематика практических занятий</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Проект «Моя оптовая компания»:</i> создание проекта, расчет окупаемости от внедрения нового проекта склада с применением цифровых технологий и роботов погрузчиков, написание аналитического отчета.</p>	1	9
	<p><b>2.Практическое занятие</b>  <i>Доклады с презентацией на семинарском занятии</i></p>	1	3
	<p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Практикум по решению задач «Ценообразование в торговле»</i></p>	3	3

<p><b>Тема 01.02.05.</b>  <b>Организация</b>  <b>торгово-сбытовой</b>  <b>деятельности в</b>  <b>розничной</b>  <b>торговле</b>  <b>Формируемые</b>  <b>компетенции</b>  <b>ОК 01, ПК 1.2</b></p>	<b>Содержание</b>		
	1. Розничная торговля: понятие и ключевые вызовы современного периода развития. Розничные торговые сетевые структуры: принципы функционирования. Конкретные примеры РТС. Применение искусственного интеллекта в розничной торговле		
	2. Классификация услуг розничной торговли. Основные и дополнительные услуги. «Услуг торговли» ГОСТ Р 51304-2022. Общие требования к услугам торговли. Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству (социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность, охрана окружающей среды и др.). Методы определения и оценки показателей качества услуг розничной торговли.		
	3. Организация розничной торговли в магазине: формы и методы продажи товаров. Управление товарными запасами и потоками. Количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности, особенности ценообразования в розничной торговле		
	4. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией.		
	5. Розничные покупатели в системе взаимодействия субъектов внутреннего рынка. Тенденции потребительского поведения. Ключевые критерии выбора форматов торговых предприятий потребителями		
<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>		<b>1</b>	<b>12</b>
<p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Практикум по решению задач «Работа с ГОСТом Р 51304-2022. Услуги торговли»,  Оценка качества услуг. Расчет индекса потребительской лояльности "Net Promoter Score - NPS"»</i></p>	<b>1</b>	<b>3</b>	
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»</i>		<b>3</b>
	<b>Групповая дискуссия</b> по теме «Организация торгово-сбытовой деятельности в розничной торговле». (цифровая викторина на знание понятийного аппарата торговой деятельности)		<b>3</b>
<b>Тестовое задание №3 (по темам 4-5)</b>			<b>3</b>
<p><b>Тема 01.02.06.</b>  <b>Этапы торгово-</b></p>	<b>Содержание</b>		
	1. Организация и проектирование торговых организаций. Факторы, влияющие на размещение		

<p><b>технологического процесса в организации торгово-сбытовой деятельности</b> Формируемые компетенции ОК 01, ПК 1.2</p>	<p>магазинов. Принципы размещения розничной торговой сети. Расчет торговой площади Установочная и экспозиционная площадь. Значение размещения и выкладки потребительских товаров в формировании спроса покупателей. Материально-техническая база торговли</p> <p>2. Содержание торгово-технологических процессов и операций в организации торгово-сбытовой деятельности Приемка товаров по количеству и качеству в торговом предприятии. Нормативные документы, регламентирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки товаров. Подготовка товаров к продаже. Выкладка товаров на торговом оборудовании. Организация торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники.</p> <p>3. Транспортные и сопроводительные документы в организации торгово-сбытовой деятельности</p>		
<p><b>Тема 01.02.07.</b> <b>Формирование коммуникаций с поставщиками и потребителями товаров и услуг</b> Формируемые компетенции ОК 01, ПК 1.2</p>	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> Дидактическая игра «Проектирование магазина и Расчет площади торгового зала».</p> <p><b>2. Практическое занятие</b> Ситуационный практикум «Выявление проблемной ситуации, возникшей в ходе приемки товара на склад, и ее документальное оформление; оформление сопроводительных документов»</p> <p><b>Содержание</b></p> <p>1. Формирование хозяйственных связей в торговле. Этика делового общения и правила ведения переговоров Изучение и поиск, методы отбора поставщиков. Субъекты взаимоотношений в системе торгово-сбытовой деятельности Каналы коммуникаций: производитель, дистрибутер, дилер, торговые предприятия, потребители товаров и услуг. Налаживание партнерских отношений и установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.</p> <p>Потребительские товары в системе организации торгово-сбытовой деятельности. Стимулирование сбыта потребительских товаров и услуг. Установление обратной связи с потребителями товаров и услуг. Создание и ведение информационной базы данных поставщиков и покупателей. Анализ и оценка результатов торгово-сбытовой</p>	<p><b>1</b> 1</p>	<p><b>6</b> 3 3</p>

деятельности.		
<b>Тематика практических занятий</b>	<b>1</b>	<b>6</b>
<p><b>1. Практическое занятие</b></p> <p><i>Ситуационный практикум построение процесса эффективной коммуникации с клиентами; встреча с клиентом предоставление информации об услугах; расчет и оформление заказов на поставку товаров; методы управления и оптимизации приемки, размещения, хранения, перемещения, отбора, отгрузки и контроля работы складского персонала. Разбор ситуаций.</i></p> <p><b>Контрольная работа</b> «Закрепление знаний по организации торгово-сбытовой деятельности в предприятиях оптовой и розничной торговли»</p>	1	3
<b>Часть 2. Внешний рынок</b>		
Тема 01.02.08.	<b>Содержание</b>	
Мировой рынок товаров и внешнеторговая деятельность	1. Специфика организации торгово-сбытовой деятельности на внешнем рынке. Теоретико-методологические основы мировой торговли. Понятие глобализации рыночного пространства. Современная международная торговля: основные характеристики, проблемы, перспективы. Отраслевая и региональная структура международной торговли товарами.	
Формируемые компетенции	2. Мировая торговля товарами на базе этапов ЖЦТ. Внешнеторговая деятельность и зависимость стран от мирового рынка. Понятие торгового дефицита и предельной склонности к импорту. Импортозамещение и стимулирование экспорта	
ОК 01 ПК 1.2 ПК 1.4	3. Современные тенденции торгово-экономического сотрудничества. Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества. Состав участников сферы ВЭД в России: группы по профилю их деятельности, характеру внешнеторговых операций, организационно - правовым формам; основные критерии их универсализации. Основной состав российских экспортеров-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции. Роль организаций-посредников в осуществлении внешнеторговой деятельности на внешних рынках.	
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>
	<p><b>1. Практическое занятие</b></p> <p><i>Групповая дискуссия на семинарском занятии на тему: «Мировой рынок товаров и внешнеторговая деятельность»</i></p>	3
	<b>Содержание</b>	

<p><b>Тема 01.02.09.</b>  <b>Регулирование</b>  <b>рынка внешней</b>  <b>торговли</b>  <b>Формируемые</b>  <b>компетенции</b>  <b>ОК 01 ПК 1.4</b></p>	<p>1. Законодательная основа и нормативно правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность. Характеристика положений Законов РФ: "О таможенном тарифе", "О валютном регулировании и контроле", "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", Таможенного кодекса и др. Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности. Запреты и ограничения в рамках ЕАЭС</p>		
	<p>2. Торговая политика России. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешней торговли. Стандарты и требования внешних рынков к продукции. Таможенное оформление (таможенная очистка, декларирование груза). Единый таможенный тариф. Таможенная пошлина: база для исчисления стоимости, виды ставок. Лицензирование товаров.</p>		
	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p>		<b>9</b>
	<p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Алгоритм применения нормативного законодательства в организации торгово-сбытовой деятельности на внешнем рынке»</i></p>		3
	<p><b>Контрольная работа</b> на проверку знаний теоретико-методологических основ внешней торговли</p>		3
<p><b>Тема 01.02.10</b>  <b>Внешнеторговый</b>  <b>контракт</b>  <b>Формируемые</b>  <b>компетенции</b>  <b>ОК 01 ПК 1.2 ПК 1.4</b></p>	<p><b>Содержание</b></p>		
	<p>1. Внешнеторговая операция: понятие, классификация (по направлениям торговли, по группам товаров). Экспортно-импортные операции. Основные и вспомогательные внешнеэкономические операции, их характеристика. Дифференциация и краткая характеристика внешнеэкономических сделок в зависимости от предмета сделки и организационных форм продажи на внешнем рынке. Типовая сделка купли-продажи в международной торговле и ее оформление.</p>		
	<p>2. Алгоритм бизнес-процесса торгово-сбытовой деятельности на внешнем рынке Этапы подготовки внешнеэкономической сделки, их последовательность и содержание. Состав документов в рамках внешнеэкономических операций, их группировка и назначение.</p>		
	<p>3. Внешнеторговый контракт и его содержание. Виды внешнеэкономических контрактов. Базисные условия и сроки контракта. Качество и цена товара. Отражение коммерческих условий внешнеэкономической сделки в разделах контракта. Штрафные санкции и форс мажор. Особенности логистики в современных условиях. Факторы, влияющие на логистические потоки и условия</p>		

	внешнеторгового контракта. Транспортные условия в контракте, приемка-сдача товара, страхование.		
	4. Выбор канала сбыта и контрагента. Значение международных выставок и ярмарок. Процедура заключения сделки. Подготовка коммерческих запросов и предложений. Особенности проведения деловых переговоров. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение. Заявка на перевозку. Порядок документооборота и Правила оформления документации по внешнеторговому контракту.		
	5. Валютно-финансовые условия контракта и их позиции. Порядок фиксации в контракте условий и форм расчета. Распределение функций между экспортером и импортером и их фиксация в контракте.		
	<b>Тематика практических занятий</b>		<b>12</b>
	<p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Процедура заключения сделки. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта». Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.</i></p>		3
	<p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Доклады с презентацией на семинаре на тему «Значение международных выставок и ярмарок. Процедура заключения сделки»</i></p>		3
	<p><b>Контрольная работа</b> на проверку знаний по заключению внешнеторгового контракта.</p>		3
	<p><b>Тестовое задание №5</b> (по теме 10)</p>		3
<b>Тема 01.02.11</b> <b>Роль Инкотермс во внешнеторговой деятельности</b> <b>Формируемые компетенции</b> <b>ОК 01 ПК 1.2 , ПК 1.4</b>	<p><b>Содержание</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внешнеэкономический контракт согласно условиям Инкотермс-2020: структура, условия. Особенности, предмет экспортного декларирования и формы деклараций. Базисные условия поставки Incoterms-2010.</li> <li>2. Электронное таможенное декларирование. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. Invoice, Packinglist. Спецификация, международная товаротранспортная накладная (CMR). Airwaybill), Коносамент (Bill of lading, Транзитная декларация (T-1), Экспортная декларация (EX-1).</li> <li>3. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструментов</li> </ol>		

	<p>продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации», «Подготовка рекомендаций по омолгации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка».</i></p> <p><b>2.Практическое занятие</b>  <i>Групповая дискуссия на тему «Внешнеэкономический контракт согласно условиям Инкомтермс-2020»</i></p>		<p><b>6</b></p> <p><b>3</b></p>
<p><b>Тема 01.02.12</b>  <b>Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</b>  Формируемые компетенции  ОК 01 ПК 1.2 ПК 1.4, ПК 1.5</p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Органы, осуществляющие экспортный контроль, и условия перемещения через границу контролируемых товаров. Сбор информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту. Разработка плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту. Организационно-техническое сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.</p> <p>2. Мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту Организация процедуры приемки отдельных этапов исполнения внешнеторгового контракта. Привлечение к участию и контроль участия исполнителей в зависимости от этапов реализации внешнеторгового контракта Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы.</p> <p>3. Методы оценки результатов осуществления внешнеторговых контрактов. Подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту. Способы обеспечения эффективности организации торгово-сбытовой деятельности на внешнем рынке.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие.</b></p>		<p><b>3</b></p> <p><b>3</b></p>

	<p><b>Ситуационный практикум</b> по документальному оформлению отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту. «Оформление претензий при нарушении договорных обязательств. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы»</p>		
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 2</b>	<p>1) Составление конспекта с использованием учебной и специальной экономической литературы</p> <p>2) Работа с информационными интернет-ресурсами.</p> <p>3) Подготовка докладов с презентацией по теме 2.1:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Инфраструктура потребительского рынка в России.</li> <li>2. Современная конъюнктура потребительского рынка.</li> <li>3. Ретроспектива возникновения товарных рынков в России.</li> <li>4. Проблематика развития торговли и задачи ее развития на современном этапе цифровой экономики.</li> <li>5. Цифровые инновации в сфере торговли.</li> <li>6. Знаменитые российские купцы-торговцы: торговое дело и меценатство.</li> <li>7. Характеристика потребительской корзины в РФ.</li> <li>8. Тенденции развития онлайн и офлайн торговли.</li> </ol> <p>4) Подготовка докладов с презентацией по теме 2.3:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Складская сеть: виды.</li> <li>2. Моделирование складских площадей для предприятий торговли с помощью специализированного ПО при размещении и хранении товара.</li> <li>3. Эффективное планирование складского пространства.</li> <li>4. Оснащение склада специализированным оборудованием и мебелью согласно нормативам законодательства РФ.</li> <li>5. Складская логистика и складские процессы. Применение цифровых инструментов: WMS система «1С:WMSЛогистика. Управление складом».</li> <li>6. Способы оптимизации затрат на складское хранение; сокращение времени и количества ошибок на обработку складских операций на основе автоматизации и цифровизации бизнес процессов.</li> </ol> <p>5) Подготовка докладов с презентацией по теме 2.6:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Современные тенденции торгово-экономического сотрудничества.</li> <li>2. Современные теории международной торговли.</li> <li>3. Роль международной торговли в развитии.</li> <li>4. Проблемы импортозамещения в России.</li> <li>5. Экспорт /импорт России.</li> </ol> <p>6) Подготовка к практическим занятиям.</p> <p>7) Написание эссе:</p> <p>7.1 по теме 2.5 Организация розничной торговли в магазине: формы и методы продажи товаров. Управление</p>	120	13

<p>товарными запасами и потоками</p> <p>7.2. Написание эссе по теме 2.7 Каналы коммуникаций: производитель, дистрибутер, дилер, торговые предприятия, потребители товаров и услуг.</p> <p>7.3. Написание эссе по теме 2.10 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение</p>		
<p><b>Курсовой проект (работа)</b> ОК 01, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5</p>	<b>10</b>	<b>100</b>
<p><b>Тематика курсовых работ</b></p> <p>1. Исследование и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для организации сбыта товарной продукции.</p> <p>2. Оценка объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках.</p> <p>3. Анализ требований внешнего рынка к товарной продукции организации и разработка рекомендаций ее омоложении.</p> <p>4. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.</p> <p>5. Определение конкурентных преимуществ товарной продукции организации на внутренних (внешних) рынках.</p> <p>6. Анализ и оценка исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.</p> <p>7. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).</p> <p>8. Процедура подготовки и проведения внешнеторговой сделки</p> <p>9. Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.</p> <p>10. Анализ содержания внешнеторговых контрактов.</p> <p>11. Международная торговля</p> <p>12. Коммерческая деятельность розничной торговой организации и ее эффективность.</p> <p>13. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса.</p> <p>14. Организация выбора поставщиков в торговой организации.</p> <p>15. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров в предприятиях торговли.</p> <p>16. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.</p> <p>17. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.</p> <p>18. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.</p> <p>19. Совершенствование организации продажи товаров.</p> <p>20. Совершенствование основных и дополнительных услуг в торговой организации.</p> <p>21. Развитие современных торговых форматов на потребительском рынке.</p> <p>22. Влияние современных технологий розничных продаж на результаты коммерческой деятельности.</p> <p>23. Организация розничной торговли однородными группами товаров (на примере конкретной товарной группы).</p> <p>24. Анализ и оценка товарооборота как основного показателя коммерческой деятельности торгового предприятия.</p> <p>25. Управление товарными запасами в торговом предприятии.</p>		

26. Ресурсный потенциал торгового предприятия и эффективность его использования.  
 27. Организация хозяйственных связей с поставщиками и договорная работа в торговле в условиях изменения логистических потоков.  
 28. Совершенствование процессов товародвижения в сфере торговли.  
 29. Система товаровнабжения магазинов и методы ее совершенствования.  
 30. Анализ и оценка методов стимулирования продаж в ритейле.  
 31. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.  
 32. Совершенствование торгово-технологических процессов в торговле в условиях цифровизации.  
 33. Организация технологических процессов на складе и их оптимизация.  
 34. Организация работы на маркетплейсах.  
 35. Роль торгового оборудования в обеспечении эффективности торгово-технологического процесса.  
 36. Формирование и управление товарным ассортиментом торговой организации в условиях конкурентной среды.  
 37. Товарный ассортимент как важнейший показатель насыщенности потребительского рынка.  
 38. Развитие собственных торговых марок розничных торговых сетей в условиях импортозамещения.  
 39. Формирование лояльности потребителей в торговле  
 40. Организация системы управления взаимоотношениями с клиентами торговой организации.

**Промежуточная аттестация по МДК.01.02**

**Зачет с  
оценкой**

**100**

**Раздел 3. Организация и осуществление закупок на электронных торговых площадках**

**40/32**

**МДК.01.03 Организация и осуществление закупок на электронных торговых площадках**

**Тема 3.1**  
**Федеральная  
контрактная  
система Российской  
Федерации**  
 ОК 04, ПК 1.3

**Содержание**

1. Введение в дисциплину. Роль и место знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы в сфере профессиональной деятельности. Предмет, цели и задачи курса.  
 2. Законодательство в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок. Состав субъектов закупок и их функции

**Тематика практических занятий (лабораторных работ)**

**1** **5**

**1. Практическое занятие**

*Семинар на тему «223-ФЗ и 44-ФЗ: основные термины и определения»*

**1** **5**

**Тема 3.2 Порядок  
осуществления**

**Содержание**

1. Обязательные этапы подготовки к участию в закупке, требования к участникам, преференции

<b>закупок по 44-ФЗ</b> ОК 04, ОК 09, ПК 1.3	участникам закупки, финансовые условия участия в закупке, описание объекта закупки.		
	2. Техническое задание по 44-ФЗ, оформление и проверка закупочной документации, особенности участия в закупках с условиями национального режима, квотирование по 44-ФЗ		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>10</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Оформление и проверка закупочной документации»</i>	1	5
	<b>Тестовое задание №1</b>		5
<b>Тема 3.3 Участие в конкурентной и неконкурентной закупке по 44-ФЗ</b> ОК 04, ОК 09, ПК 1.3	<b>Содержание</b>		
	1. Конкурс в электронной форме, электронный аукцион, онлайн-торги в процедуре аукциона		
	2. Запрос котировок в электронной форме, закупка у единственного поставщика		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>10</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Конкурс в электронной форме»</i>	1	5
<b>Тема 3.4 Контракт. Защита прав и интересов участника</b> ОК 04, ОК 09, ПК 1.3	<b>Тестовое задание №2</b>		5
	<b>Содержание</b>		
	1. Условия и порядок заключения контракта по 44-ФЗ, исполнение контракта, прекращение обязательств по контракту и ответственность поставщика		
	2. Реестр недобросовестных поставщиков (РНП) по 44-ФЗ, защита прав и законных интересов заказчиков и участников процедуры.		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>10</b>
<b>Тема 3.5 Порядок осуществления закупок по 223-ФЗ</b> ОК 04, ОК 09, ПК 1.3	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Заключение контракта»</i>	1	5
	<b>Тестовое задание №3</b>		5
	<b>Содержание</b>		
	1. Положение о закупке, требования к участникам закупки, финансовые условия участия в закупке		
	2. Оформление и проверка закупочной документации, особенности участия в закупках с условиями национального режима, квотирование по 223-ФЗ, закупки у СМСП, способы закупок		
<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>		<b>1</b>	<b>10</b>

	<p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Оформление и проверка договора по 223-ФЗ»</i></p> <p><b>Тестовое задание №4</b></p>	1	5
			5
<b>Тема 3.6</b> <b>Регламентированные торги</b> ОК 04, ОК 09, ПК 1.3	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Регламентированные торги в РФ: порядок проведения, участники, специфика и особенности.</p> <p>2. Особенности проведения торгов на право заключения договоров аренды государственного и муниципального имущества. Особенности участия в торгах по банкротству.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Дидактическая игра «Участие в торгах по банкротству»</i></p> <p><b>Тестовое задание №5</b></p>	1	10
		1	5
			5
<b>Тема 3.7 Основы деятельности поставщика</b> ОК 04, ОК 09, ПК 1.3	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Нормативные и организационные основы деятельности поставщика: организация работы тендерного отдела, аналитический инструментарий, противодействие коррупции в сфере закупок.</p> <p>2. Основы работы с электронными площадками по 44-ФЗ, 223-ФЗ. Особенности подачи заявки на федеральных торговых площадках</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Организация работы тендерного отдела»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Дидактическая игра «Подача заявки на федеральной торговой площадке»</i></p>	2	10
		1	5
		1	5
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 3</b>	132	35	
1. Работа с конспектом, учебной литературой, нормативно-правовой базой.			
2. Практическое домашнее задание по теме 3.2 «Заполнение бланка для технического задания на тендер по 44-ФЗ».			
3. Практическое домашнее задание по теме 3.3 «Заполнение и подача заявки на участие в запросе котировок по 44-ФЗ».			
4. Практическое домашнее задание по теме 3.5 «Разработка Положения о закупках 223-ФЗ».			
5. Практическое домашнее задание по теме 3.6 «Разработка заявки на торговую площадку аукциона в электронном виде на аренду государственного и муниципального имущества».			
6. Аналитический отчет по теме 3.7 «Противодействие коррупции в сфере закупок: анализ Федерального Закона "О противодействии коррупции" от 25.12.2008 N 273-ФЗ».			

<b>МДК.01.03 (всего)</b>		<b>40/32</b>	<b>100</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК.01.03</b>		<b>Зачет с оценкой</b>	<b>100</b>
<b>Раздел 4. Технологии организации товародвижения</b>			
<b>МДК 01.04 Технологии организации товародвижения</b>		<b>38/30</b>	
<b>Тема 4.1 Технологии товародвижения</b> ОК 02, ПК 1.6	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Введение в дисциплину. Понятие, сущность, значение и роль товародвижения в системе продвижения товаров от производителя к потребителю</p> <p>2. Субъекты товародвижения. Формирование каналов товародвижения. География транспортных потоков и факторы оказывающее влияние на организацию товародвижении.</p> <p><b>Тематика практических занятий</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Субъекты товародвижения» (определение ролевой позиции субъекта как для конечного покупателя, так и для коммерческого потребления).</i></p>		
<b>Тема 4.2 Технологии складского товародвижения</b> ОК 02, ПК 1.6	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Роль и классификация складов. Технологии складского товародвижения, кросс-докинг, комиссионирование, с использованием цифровых технологий.</p> <p>2. Технологии товародвижения в магазинах с использованием цифровых технологий.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Каналы товародвижения»</i></p>	<b>1</b>	<b>8</b>
<b>Тема 4.3 Технологии транспортных перевозок</b> ОК 02, ПК 1.6	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Классификация транспортных перевозок Виды транспорта для перевозки грузов. Технологии перевозок грузов: унимодальная, смешанная, комбинированная, интермодальная, мультимодальная, терминалная.</p> <p>2. Маршруты завоза товаров в торговую сеть (кольцевой, маятниковый). Особенности перевозки сборных грузов и мультимодальных перевозок. Генеральные грузы.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Семинар с докладами.</i></p>	<b>1</b>	<b>16</b>

	<b>Тестовое задание №1</b>		8
<b>Тема 4.4</b> <b>Экспедирование</b> <b>перевозок в</b> <b>процессе</b> <b>товародвижения</b> ОК 02, ПК 1.6	<b>Содержание</b>  1. Экспедирование грузов: цели, задач, содержание Консультация клиента на всех этапах экспедирования грузов и управление непредвиденными обстоятельствами. Работа с жалобами клиентов.		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>8</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Работа с обращениями клиентов. Получение навыков по управлению внештатными ситуациями».</i>	1	8
<b>Тема 4.5</b> <b>Транспортное</b> <b>обеспечение</b> <b>торгово-</b> <b>технологического</b> <b>процесса: выбор</b> <b>вида транспорта при</b> <b>экспедировании</b> грузов ОК 02, ПК 1.6	<b>Содержание</b>  1. Организация перевозок автомобильным транспортом. Особенности организации перевозок железнодорожным транспортом.  2. Особенности организации международных перевозок. Авиационный и морской транспорт.  3. Перспективные виды доставки: роботы курьеры ,электромобили, доставки с помощью трубопроводов (самоуправляемые капсулы).		
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>4</b>	<b>32</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Оформление документов и расчет стоимости автомобильной перевозки».</i>	4	8
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Оформление документов при мультимодальных международных перевозках» (авиационный и морской транспорт)</i>		8
	<b>3. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Расчет стоимости и оформление документов для железнодорожных перевозок»</i>		8
	<b>Тестовое задание итоговое</b>		8
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 4</b> 1) Работа с конспектом (4 балла), учебной литературой, нормативно-правовой базой. 2) Подготовка к практическим и семинарским занятиям. 3) Подготовка докладов с презентацией по теме 4.2: 1. Виды транспорта в обеспечении товародвижения от поставщика к покупателю.		<b>30</b>	<b>28</b>

2. Перечень документов, необходимых при ввозе товаров в Россию.  
 3. Использование цифровых технологий для товародвижения в магазинах.  
 4. География транспортных потоков внешней торговли.  
 5. Использование искусственного интеллекта при формировании транспортных потоков.  
 4) Практическое домашнее задание «Консультация клиента и управление непредвиденными обстоятельствами».  
 5) Практическое домашнее задание «Документационное сопровождение и организация перевозок автомобильным транспортом»  
 6) Практическое домашнее задание «Особенности организации мультимодальных перевозок»

**МДК.01.04 (всего)**

**38/30**

**100**

**Учебная практика**

Ознакомление с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности.

Прохождение инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов

Организация своего рабочего места практики и раскрыть задачи и функции специалиста торгового дела

Осуществление сбор информации об объекте учебной практики.

Идентификация и описание торгового предприятия – базы практики

Исследование торгового предприятия – базы практики по индивидуальному плану, установление вида экономической деятельности организации и основные коды регистрации в ЕГРЮЛ по ОКВЭД, зарегистрированный в ОКВЭД, определение типа объекта торговли; описание места расположения и зоны обслуживания; характеристика контингент и тип покупателей

Осуществление предварительного сбора данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги, применив навыки поиска и и систематизации открытых источников информации о товарных рынках для организации сбыта товарной продукции;

Проведение мониторинга, анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков;

Обработка и анализ информации о ценах на товары, работы, услуги

Определение критерии выбора поставщиков для осуществления торгово-сбытовой деятельности

Принять участие в подготовке закупочной документации

Принять участие в подготовке и направлении приглашений к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей)

**36**  
100  
Форма  
отчетности<sup>1</sup> –  
отчет по  
практике

<sup>1</sup> См.Приложения

<p>Проанализировать предложение поставщиков.  Сформулировать аналитические выводы  Проверка соблюдений условий контракта  Мониторинг в сфере закупок</p>		
<p><b>Производственная практика</b></p> <p>Отработка навыков работы с закупочной документацией  Отработка навыков анализа спроса потребителей;  Подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам товаров и услуг на товарных рынках;  Установления коммуникаций с деловыми партнерами, поставщиками и потребителями товаров и услуг на этапах торгово-технологического процесса;  Осуществление торговой деятельности и оказание основных и дополнительных услуг в сфере торговли;  Выполнение торгово-технологических операций складского товародвижения, в том числе с использованием цифровых технологий;  Выполнение операций торгово-технологического процесса,  Изучить этапы техники продаж от «установления контакта» до «завершения сделки». Проанализировать применяемые техники продаж и методы установления контактов с деловыми партнерами (поставщиками, покупателями, посредниками), исследовать этапы и принципы установления контактов с деловыми партнерами  Применение современных методов продаж, применяемых в исследуемом торговом предприятии.  Оценить преимущества применения техники СПИН, применения техники SNAP продаж, охарактеризовать преимущества консультативных продаж  Изучить этапы техники продаж от «установления контакта» до «завершения сделки». Проанализировать применяемые техники продаж и методы установления контактов с деловыми партнерами (поставщиками, покупателями, посредниками), исследовать этапы и принципы установления контактов с деловыми партнерами  Участие в оформлении документального сопровождения торговых сделок на внешнем и внутреннем рынке подготовки внешнеторгового контракта, и предъявления претензий;  Обработка, формирования и хранения данных, информации, документов, мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;  Изучить правила формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;  Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры</p>	<b>36</b>	100 Форма отчетности <sup>2</sup> – отчет по практике

<sup>2</sup> См.Приложения

<p>Обработка результатов закупки и заключение контракта;  Составление планов и обоснование закупок  Оформление принятых заявок на оказание соответствующих услуг; Оформление счетов на полную/частичную предоплату и подтверждение услуг;  Выполнение поручений руководителя по обсуждению деталей договора с контрагентами и потребителями;  Составление проекта договоров в соответствии с принятыми соглашениями; Отработка навыков заключения договоров в соответствии с принятыми соглашениями.  Отработка навыков использования техник и технологий эффективного продаж  Ознакомление с правилами торговли;  Владение деловой этикой ведения переговоров и правилами обслуживания покупателей</p>		
<b>Промежуточная аттестация по МДК.01.01</b>	72/8	Зачет с оценкой
<b>Промежуточная аттестация по МДК.01.02</b>	148/22	Зачет с оценкой
<b>Промежуточная аттестация по МДК.01.03</b>	40/10	Зачет с оценкой
<b>Промежуточная аттестация по МДК.01.04</b>	38/8	-
<b>Курсовая работа (проект)</b>	10	-
<b>Учебная практика</b>	36	Зачет с оценкой
<b>Производственная практика</b>	18	Зачет с оценкой
<b>Консультации</b>	2	-
<b>Экзамен по модулю</b>	12	
<b>Итого ПМ.01</b>	526/246	

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ.01**  
**«Организация и осуществление торговой деятельности»**  
**(МДК 01.01 Конъюнктурный анализ товарных рынков;**  
**МДК 01.02 Организация торгово-сбытовой деятельности на**  
**внутреннем и внешнем рынке;**  
**МДК 01.03 Организация и осуществление закупок на электронных**  
**торговых площадках;**  
**МДК 01.04 Технологии организации товародвижения)**

**1.1. Материально-техническое обеспечение**

**МДК 01.01 Конъюнктурный анализ товарных рынков**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория** для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

## **МДК 01.02 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория** для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

### **Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

## **МДК 01.03 Организация и осуществление закупок на электронных торговых площадках;**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое

*проектирование (выполнение курсовых работ):*

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория** для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

#### **МДК 01.04 Технологии организации товародвижения)**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения,

служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций:**

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

**Технические средства обучения:**

- Компьютеры с выходом в Интернет.
- Видеопроекционное оборудование.
- Программное обеспечение общего и специального назначения:
- Microsoft Office.
- Microsoft Windows

**Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:**

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии, игровые технологии, разбор конкретных ситуаций, психологические тренинги, групповые дискуссии

\* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

#### **Основные источники:**

1. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 294 с. : ил., табл., схем. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710091>

#### **Дополнительная литература:**

1. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли: учебник / О. Н. Гутникова ; под ред. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 256 с.: ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697001> .

2. Чернухина Г. Н., Курганова Н. Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования. Москва: Университет «Синергия», 2020. — 360 с. ISBN: 978-5-4257-0479-5. – URL: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view\\_red&book\\_id=602811](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=602811)

#### **Официальные издания:**

1. Бюллетень правовых актов Министерства экономического развития Российской Федерации/Министерство экономического развития Российской Федерации

2. Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

#### **Российские журналы:**

Журнал «Торгово-экономический журнал»: Издательство «Креативная экономика», Москва, периодичность ежеквартально.

2. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год.

3. Журнал «Продавать! Техника продаж»: Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие.

4. Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство «Панорама», периодичность – ежемесячно.

5. Журнал «Современная торговля»: Издательство «Панорама», периодичность – ежемесячно.

#### **Лицензионное программное обеспечение:**

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор <https://7-zip.org.ua/ru/>

- Inkscape – векторный графический редактор <https://inkscape.org/ru/o-programye/>
  - Gimp – растровый графический редактор <http://www.progimp.ru/>
  - Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// <https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/>)

**Электронно-библиотечные системы:**

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

**Современные профессиональные базы данных:**

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru/>
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

**Информационные справочные системы:**

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов <https://docs.edu.gov.ru/#activity=106>
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

**Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:**

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Официальный сайт Министерства экономического развития	<a href="http://www.economy.gov.ru">www.economy.gov.ru</a>
2	Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики	<a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>
3	Официальный сайт Федеральной налоговой службы	<a href="http://www.nalog.ru">www.nalog.ru</a>
4	Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования	<a href="http://www.forecast.ru">www.forecast.ru</a>
5	Экономическая экспертная группа	<a href="http://www.eeg.ru">www.eeg.ru</a>
6	Фонд экономического развития «Центр развития»	<a href="http://www.dcenter.ru">www.dcenter.ru</a>
7	Экспертные исследования Высшей Школы Экономики	<a href="https://hse.ru">https://hse.ru</a>
8	Яндекс. Исследования	<a href="https://yandex.ru/company/researches">https://yandex.ru/company/researches</a>
9	Институт стратегического анализа компаний ФБК	<a href="http://www.fbk.ru/publications/columns">http://www.fbk.ru/publications/columns</a>
10	Межведомственный аналитический центр	<a href="http://www.iacenter.ru">www.iacenter.ru</a>
11	Столичный центр развития предпринимательства	<a href="http://www.scrp.ru">www.scrp.ru</a>
12	Институт статистических исследований и экономики знаний	<a href="http://issek.hse.ru/">http://issek.hse.ru/</a>
13	Институт Народохозяйственного	<a href="http://www.ecfor.ru">www.ecfor.ru</a>

	Прогнозирования РАН	
14	РосБизнесКонсалтинг	<a href="http://www.rbc.ru">www.rbc.ru</a>
15	Агентство консультаций и деловой информации «Экономика»	<a href="http://www.akdi.ru">www.akdi.ru</a>
16	Национальное агентство финансовых исследований	<a href="http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10220.html">http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10220.html</a>
17	Центр экономических и финансовых исследований и разработок	<a href="http://www.cefir.ru">www.cefir.ru</a>
18	Data Insight	<a href="http://www.datainsight.ru">www.datainsight.ru</a>
19	Федеральная таможенная служба	<a href="https://customs.gov.ru/">https://customs.gov.ru/</a>
20	Евразийская экономическая комиссия	<a href="https://eec.eaeunion.org/">https://eec.eaeunion.org/</a>
21	Всемирная торговая организация	<a href="http://www.un.org/ru/wto/">www.un.org/ru/wto/</a>
22	Торгово-промышленная палата	<a href="http://www.tpprf.ru/ru/">www.tpprf.ru/ru/</a>
23	Министерство промышленности и торговли РФ	<a href="http://minpromtorg.gov.ru/">http://minpromtorg.gov.ru/</a>
24	Департамент торговли и услуг	<a href="http://www.dtu.mos.ru">www.dtu.mos.ru</a>
25	Интернет-журнал об аналитике и практике торговли и взаимоотношениях с клиентами	<a href="http://www.business.ru/">www.business.ru/</a>
26	Портал для поставщиков и продавцов	<a href="http://www.retail.ru">www.retail.ru</a>
27	Информационный портал технологии магазиностроения	<a href="http://www.shop-academy.com">www.shop-academy.com</a>
28	Информационный портал «Коммерсант»	<a href="http://www.kommersant.ru">www.kommersant.ru</a>
29	Журнал «Ритейлер»	<a href="http://www.retailer.ru">www.retailer.ru</a>
30	Единая информационная система в сфере закупок	<a href="https://zakupki.gov.ru/">https://zakupki.gov.ru/</a>
31	АО «Единая электронная торговая площадка»	<a href="http://www.roseltorg.ru">www.roseltorg.ru</a>
32	ООО «РТС–тендер»	<a href="http://www.rts-tender.ru">www.rts-tender.ru</a>
33	Ассоциация Электронных Торговых Площадок	<a href="https://aetp.ru/">https://aetp.ru/</a>
34	Акционерное общество «Сбербанк - Автоматизированная система торгов»	<a href="http://www.sberbank-ast.ru">www.sberbank-ast.ru</a>
35	АО «Российский аукционный дом»	<a href="https://lot-online.ru/">https://lot-online.ru/</a>
36	Информационный портал «Охрана труда в России»	<a href="http://ohranatruda.ru/index.php">http://ohranatruda.ru/index.php</a>
37	Министерство труда и социальной защиты РФ.	<a href="https://mintrud.gov.ru/">https://mintrud.gov.ru/</a>
38	Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	<a href="http://www.rosпотребнадзор.ru/">www.rosпотребнадзор.ru/</a>
39	Сообщество специалистов по логистике и управлению цепями поставок	<a href="http://logist.ru">logist.ru</a>

### 3.3. Организация образовательного процесса

Организации образовательного процесса должны способствовать применяемые в учебных заведениях методы дисциплинарной ответственности преподавателя и учащихся, строгое и систематическое планирование занятий, своевременное их проведение на должном

педагогическом уровне.

**Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»**

**(МДК.01.01 Конъюнктурный анализ товарных рынков,  
МДК.01.02 Организация торгово-сбытовой деятельности на  
внутреннем и внешнем рынке,**

**МДК.01.03 Организация и осуществление закупок на электронных  
торговых площадках, МДК 01.04 Технологии организации  
товародвижения)**

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы профессионального модуля и условия организации обучения по данной рабочей программе профессионального модуля для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данному профессиональному модулю обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется ОАНО ВО «Московский технологический институт» с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников ОАНО ВО «Московский технологический институт», методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данному профессиональному модулю используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с

обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в ОАНО ВО «Московский технологический институт» лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данному профессиональному модулю проводится:

- в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками ОАНО ВО «Московский технологический институт» и (или) лицами, привлекаемыми ОАНО ВО «Московский технологический институт» к реализации данного профессионального модуля на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;
- в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ;
- в иных формах, определяемых ОАНО ВО «Московский технологический институт» в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях

При обучении по данному профессиональному модулю обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в ОАНО ВО «Московский технологический институт» созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной

программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести корректизы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования», письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов ОАНО ВО «Московский технологический институт» и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

На основе Паспорта доступности для инвалидов объекта и предоставляемых на нем услуг в сфере образования, разработанного по форме согласно письму Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07, согласованного с общественной организацией Всероссийского общества инвалидов, утверждён план действий ОАНО ВО «Московский технологический институт» по повышению значений показателей доступности для инвалидов его объектов и услуг в сфере образования, оказываемых им (Дорожная карта), на период до 2030 г. По итогам проведённой паспортизации ОАНО ВО «Московский технологический институт» признан условно доступным для лиц с ограниченными

возможностями здоровья, что является достаточным основанием для возможности пребывания указанных категорий граждан в ОАНО ВО «Московский технологический институт» и предоставления им образовательных услуг с учетом дальнейшего увеличения степени его доступности на основе реализации мероприятий Дорожной карты.

Создание безбарьерной среды ОАНО ВО «Московский технологический институт» учитывает потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

- с нарушениями зрения;
- с нарушениями слуха;
- с ограничением двигательных функций.

Обеспечение доступности, прилегающей к ОАНО ВО «Московский технологический институт» территории, входных путей, путей перемещения внутри здания для различных нозологий.

Территория ОАНО ВО «Московский технологический институт» соответствует условиям беспрепятственного, безопасного и удобного передвижения маломобильных студентов, обеспечения доступа к зданиям и сооружениям, расположенным на нем. Обеспечено доступность путей движения, наличие средств информационно-навигационной поддержки, дублирование лестниц подъемными устройствами, оборудование лестниц поручнями, контрастная окраска дверей и лестниц, выделение мест для парковки автотранспортных средств инвалидов и лиц с ОВЗ.

В ОАНО ВО «Московский технологический институт» обеспечен один вход, доступный для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата. Помещения, где могут находиться люди на креслах-колясках, размещены на уровне доступного входа. При ином размещении помещений по высоте здания, кроме лестниц, предусмотрены, подъемные платформы для людей с ограниченными возможностями и лифт.

Комплексная информационная система для ориентации и навигации инвалидов и лиц с ОВЗ в архитектурном пространстве ОАНО ВО «Московский технологический институт» включает визуальную, звуковую и тактильную информацию.

Наличие оборудованных санитарно-гигиенических помещений для студентов различных нозологий.

На каждом этаже обустроена одна туалетная кабина, доступная для маломобильных обучающихся. В универсальной кабине и других санитарно-бытовых помещениях, предназначенных для пользования всеми категориями студентов с ограниченными возможностями, установлены откидные опорные поручни, откидные сидения.

Наличие специальных мест в аудиториях для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В каждом специальном помещении (учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной

аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования) предусмотрена возможность оборудования по 1-2 места для студентов-инвалидов по каждому виду нарушений здоровья - опорно-двигательного аппарата, слуха и зрения.

В стандартной аудитории первые столы в ряду у окна и в среднем ряду предусмотрены для обучаемых с нарушениями зрения и слуха, а для обучаемых, передвигающихся в кресле-коляске, - выделено 1-2 первых стола в ряду у дверного проема.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Учебная аудитория, в которой обучаются студенты с нарушением слуха, оборудована радиоклассом, компьютерной техникой, аудиотехникой (акустический усилитель и колонки), видеотехникой (мультимедийный проектор, экран), мультимедийной системой. Особую роль в обучении слабослышащих также играют видеоматериалы.

В ОАНО ВО «Московский технологический институт» в наличии брайлевская компьютерная техника, программы-синтезаторы речи.

Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячей и слабовидящей формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют обучающимся с нарушением зрения самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения.

Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе студентов с нарушениями зрения: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио и тактильные сигналы.

Для слабовидящих студентов в лекционных и учебных аудиториях предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для удаленного просмотра.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данному профессиональному модулю используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными

возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

### **Общие требования к организации образовательного процесса**

Организация образовательного процесса по профессиональному модулю осуществляется в соответствии с ФГОС СПО по специальности, с рабочим учебным планом, программой профессионального модуля, с расписанием занятий; с требованиями к результатам освоения профессионального модуля: компетенциям, практическому опыту, умениям и знаниям.

В процессе освоения модуля используются активные и интерактивные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов: лекции, семинары, практические занятия, в том числе с приглашением работодателей, анализ производственных ситуаций, ознакомительные экскурсии в учреждения будущей профессиональной деятельности обучающихся, и т.п. в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций студентов.

Студентам обеспечивается возможность формирования индивидуальной траектории обучения в рамках программы модуля; организуется самостоятельная работа студентов под управлением преподавателей и предоставляется консультационная помощь.

В рамках профессионального модуля предусмотрены: учебная практика в объеме 144 часов и производственная практика в объеме 144 часов.

Изучение программы модуля завершается экзаменом по модулю, который предполагает представление портфолио профессиональных достижений студента и защиту методических материалов (См. Приложения).

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

### **Кадровое обеспечение образовательного процесса.**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и осуществление торговой деятельности» и осуществляющие свою профессиональную деятельность в области, соответствующей профессиональному стандарту 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги

гостеприимства, общественное питание и пр.); 08.026 Специалист в сфере закупок; 08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:** опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной деятельности.

#### **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю**

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом по модулю, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются ОАНО ВО «Московский технологический институт» и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<i>иметь практический опыт:</i>		
поиска и систематизации открытых источников информации о товарных рынках для организации сбыта товарной продукции; мониторинга, анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков; подготовки	-	<u>Формы контроля обучения:</u> Текущий контроль: Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций,

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
аналитических документов по конкурентным преимуществам товаров и услуг на товарных рынках		<p>профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>- оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>
определения критерии выбора поставщиков и установления коммуникаций с деловыми партнерами, поставщиками и потребителями товаров и услуг на этапах торгово-технологического процесса для осуществления торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках; осуществления торговой деятельности и оказания основных и дополнительных услуг в сфере торговли; подготовки внешнеторгового контракта, оформления документального сопровождения торговых	-	<p><u>Формы контроля обучения:</u></p> <p><u>Текущий контроль:</u></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике).</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и</li> </ul>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
сделок на внешнем и внутреннем рынке, заключения договоров и предъявления претензий;		<p>оценка на практическом занятии;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>
обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;	-	<p><u>Формы контроля обучения:</u></p> <p><u>Текущий контроль:</u></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике).</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><u>Промежуточная аттестация</u></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>
выполнения торгово-	-	<u>Формы контроля обучения:</u>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
технологических операций товародвижения, в том числе с использованием цифровых технологий;		<p><i>Текущий контроль:</i> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <i>Промежуточная аттестация</i> <u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>
<b>уметь:</b>		
<p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о товарных рынках; проводить исследование товарных рынков и анализировать информацию о потребностях субъектов рынка, в том числе, с использованием цифровых и информационных</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 4–3 практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 2–1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не</p>	<p><u>Формы контроля обучения:</u> <i>Текущий контроль:</i> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике).</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p>технологий.; оценивать емкость рынка, обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов с использованием цифровых и информационных технологий, формулировать аналитические выводы;</p>	<p>выполнен. Тестовое задание 5-4 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 3-2 - более 50% правильных ответов; 1 - более 10%. <i>Аналитический отчет</i> 5 -грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов; 4-3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы; 3-2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения; 1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной</p>	<p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <i>Промежуточная аттестация</i> <u>Методы оценки результатов обучения:</u> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p>идентифицировать вид торговли, определять инструментарий для решения задач торгово-сбытовой деятельности в профессиональном контексте;</p> <p>распознавать и анализировать операции торгово-технологического процесса, применять методы анализа и оценки эффективности организации торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;</p> <p>создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров, устанавливать с ними хозяйствственные связи, вести деловую переписку, оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>осуществлять взаимодействие с участниками рынка по вопросам подготовки, проверки необходимой документации и заключения договоров и внешнеторгового контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p>	<p>точки зрения.</p> <p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 3 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 2 практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 3 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 2 - более 50% правильных ответов; 1 - более 10%. Доклады с презентацией 3- грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов; 3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы; 2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

<b>Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля</b>	<b>Критерии оценки текущего контроля успеваемости</b>	<b>Формы и методы оценки</b>
	<p>выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы,</p> <p>необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p>эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде, пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;</p> <p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>описывать объект закупки;</p> <p>разрабатывать закупочную документацию;</p> <p>анализировать заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p> <p>роверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет.</p> <p>4–3 практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.</p> <p>2–1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки.</p> <p>0- практикум не выполнен.</p> <p>Тестовое задание</p> <p>5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества;</p> <p>4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества;</p> <p>3 - более 50% правильных ответов;</p> <p>2 - более 30%</p> <p>1 - более 10%.</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b></p> <p><b>Текущий контроль:</b></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике).</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><b>Промежуточная аттестация</b></p> <p><b>Методы оценки результатов обучения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p>применять современные средства поиска, анализа и интерпретации информации для выполнения задач в области товародвижения; моделировать и осуществлять торгово-технологический процесс по каналам продаж и применять оптимальные схемы товародвижения, обеспечивающие эффективную организацию товарных потоков с применением техники эффективных коммуникаций; применять основные информационные системы поддержки принятия решений, оформлять заказы на поставку товаров с применением цифровых</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 8–7 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 6–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 3–1 – практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 – практикум не выполнен. Тестовое задание 6 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 5 - верные ответы составляют более 70% от общего количества; 4 - верные ответы составляют более 60% от общего количества; 3 - более 50% правильных ответов; 2 - более 30% 1 - более 10%.</p>	<p>накопительная оценка</p> <p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

**знать:**

<p>методические основы анализа конъюнктуры товарных рынков и интерпретации полученных результатов, методику устной и письменной коммуникации, основы правовой и финансовой грамотности; инструментарий организации и</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 5–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 3–2 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1 – практикум выполнен в срок и содержит</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение</p>
--	---	---

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p>проведения аналитических процедур, в том числе с использованием цифровых информационных технологий</p>	<p>концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества; 3 - более 50% правильных ответов; 2 - более 30% 1 - более 10%. Аналитический отчет 5 - грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов; 4-3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы; 3-2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения; 1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные</p>	<p>практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <i>Промежуточная аттестация</i> <u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>- оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	<p>ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p>теоретико-методологические основы и нормативно-правовые акты регулирования торговой деятельности в рамках профессионального контекста организации торговой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;</p> <p>основные элементы внутреннего и внешнего рынка, субъектов взаимоотношений торгово-сбытовой деятельности, каналы коммуникаций и систему хозяйственных связей, в т.ч. с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;</p> <p>материально-техническую базу торговли, структуру складского хозяйства и технологии складских процессов для осуществления торгово-сбытовой деятельности;</p> <p>факторы, влияющие на размещение и состав торговой площади розничных предприятий;</p> <p>алгоритм бизнес-процессов торгово-сбытовой деятельности и методы стимулирования сбыта товаров на внутреннем и внешнем рынке;</p> <p>особенности ценообразования,</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 3 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 2- практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 3 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 2 - более 50% правильных ответов; 1 - более 10%. Доклады с презентацией 3- грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов; 2 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы; 1- грамотное использование терминологии по теме, способность видения</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p>количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности; содержание внешнеторговой деятельности, виды и этапы подготовки сделок, состав документов в рамках внешнеторговых операций; структуру и содержание внешнеторгового контракта; способы контроля и оценивания результатов осуществления внешнеторговых контрактов;</p>	<p>проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения; 0 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p>перечень закупочной документации; систему электронного документооборота; законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенности составления закупочной документации;</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 4–3 практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 2-1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества; 3 - более 50% правильных ответов; 2 - более 30% 1 - более 10%.</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий;</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
		<p>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</p> <p>- проверка и оценка отчета и практик</p> <p>накопительная оценка</p>
<p>каналы товародвижения и состав субъектов торгово-технологического процесса;</p> <p>принципы и способы организации торгово-технологических процессов и технологии складских операций в сфере торговли;</p> <p>виды транспорта для осуществления операций товародвижения и доставки товаров к покупателю в рамках торгово-технологического процесса;</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 8-7 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет.</p> <p>6-4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.</p> <p>3-1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки.</p> <p>0- практикум не выполнен.</p> <p>Тестовое задание 8 верные ответы составляют более 90% от общего количества;</p> <p>7-6 - верные ответы составляют более 70% от общего количества;</p> <p>5 -4- верные ответы составляют более 60% от общего количества;</p> <p>3 - более 50% правильных ответов;</p> <p>2 - более 30%</p> <p>1 - более 10%.</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b></p> <p><b>Текущий контроль:</b></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике).</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><b>Промежуточная аттестация</b></p> <p><b>Методы оценки результатов обучения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>

### **Фонд оценочных материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю**

Промежуточная аттестация ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» проводится в форме зачетов с оценкой по

МДК.01.01 Конъюнктурный анализ товарных рынков, МДК.01.02 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке, МДК.01.03 Организация и осуществление закупок на электронных торговых площадках, а также экзамена по модулю.

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
<b>Курсовая работа</b> ОК 01, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5	<b>Защита курсовой работы</b> представляет собой устный публичный отчет студента, на который ему отводиться 7-8 минут, ответы на вопросы членов комиссии. Устный отчет студента включает: раскрытие целей и задач проектирования, его актуальность, описание выполненного проекта, основные выводы и предложения, разработанные студентом в процессе курсового проектирования.	<p>Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале:</p> <p>Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов</p> <p><b>«Зачтено»</b></p> <p>— <b>90-100 (отлично)</b> – отчет правильно оформлен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат, представлен фотоотчет не менее 10 слайдов, включающих экстерьер, интерьер (служебные и гостевые зоны), свои фотографии (в процессе выполнения работы), свои фотографии в униформе (в той или иной зоне: в тренинг-руме, столовой, офисе отдела и так далее).</p> <p>— <b>70 -89 (хорошо)</b> – отчет в основном оформлен правильно, использована профессиональная терминология, но с незначительными ошибками. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат, представлен фотоотчет не менее 10 слайдов, включающих экстерьер, интерьер (служебные и гостевые зоны), свои фотографии (в процессе выполнения работы), свои фотографии в униформе (в той или иной зоне: в тренинг-руме, столовой, офисе отдела и так далее).</p> <p>— <b>50-69 (удовлетворительно)</b> – отчет в основном правильно оформлен, не использована профессиональная терминология. Обучающийся в основном правильно интерпретирует полученный результат, представлен фотоотчет не менее 10 слайдов, включающих экстерьер, интерьер (служебные и гостевые зоны), свои фотографии (в процессе выполнения работы), свои фотографии в униформе (в той или иной зоне: в тренинг-руме, столовой, офисе отдела и так далее).</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		<p>и так далее).</p> <p><b>«Не зачтено»</b>  <b>— менее 50 (неудовлетворительно)</b> – отчет о прохождении практики не представлен.</p>
<p><b>Экзамен по модулю</b>  <b>ОК 01 – ОК 09</b>  <b>ПК 1.1 – ПК 1.6</b></p>	<p><b>Экзамен по модулю</b>  включает в себя:  выполнение заданий  (1-2 типа), защита  отчета по практике:</p> <p>Задание №1  теоретический вопрос  на знание базовых  понятий предметной  области дисциплины,  а также позволяющий  оценить степень  владения  обучающимся  принципами  предметной области  дисциплины,  понимание их  особенностей и  взаимосвязи между  ними;</p> <p>Задание №2 – задание  на анализ ситуации из  предметной области  дисциплины и  выявление  способности  обучающегося  выбирать и применять  соответствующие  принципы и методы  решения  практических  проблем, близких к  профессиональной  деятельности;</p> <p>Задание №3 – задание  на проверку умений и  навыков, полученных  в результате освоения  модуля в процессе  прохождения  производственной  практики</p>	<p>Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале:</p> <p>Задание 1: 0-30 баллов  Задание 2: 0-30 баллов  Задание 3: 0-40 баллов</p> <p><b>-90 и более (отлично) –</b>  <b>Задания 1, 2</b> - ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; правильно оформил отчет о прохождении производственной практики; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p> <p><b>-70 и более (хорошо) –</b>  <b>Задания 1,2</b> - ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике; в период прохождения</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		<p>производственной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации; оформил отчет о прохождении производственной практики с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p> <p><b>-50 и более (удовлетворительно)</b>  <b>Задание 1, 2</b> – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично.</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике не в полном объеме; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил не на все вопросы по существу; оформил отчет о прохождении производственной практики с недостатками; имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p> <p><b>-Менее 50 (неудовлетворительно)</b>  <b>Задание 1, 2</b> – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено.</p> <p><b>Задания 3</b> – не выполнил индивидуальное задание по производственной практике; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты не ответил на</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		<p>заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики; имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p>
<p><b>Зачет с оценкой</b> (по МДК.01.01, МДК.01.02, МДК.01.03) ОК 01, ОК 03 - ОК 05, ОК 09, П.К 1.1 - ПК 1.5</p>	<p>Зачет с оценкой представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:</p> <p>Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины (курса), а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;</p> <p>Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины (курса) и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;</p> <p>Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения МДК (решение</p>	<p>Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале:</p> <p>Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов</p> <p><b>«Зачтено»</b></p> <p>— <b>90-100 (отлично)</b> – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p>— <b>70 -89 (хорошо)</b> – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p>— <b>50-69 (удовлетворительно)</b> – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология.</p> <p><b>«Не зачтено»</b></p> <p>— <b>менее 50 баллов (неудовлетворительно)</b> – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	задачи).	

***Типовые задания для проведения промежуточной аттестации по профессиональному модулю – экзамен по модулю***

***Задания 1 типа***

1. Субъекты товародвижения.
2. Формирование каналов товародвижения.
3. География транспортных потоков и факторы оказывающее влияние на организацию товародвижении.
4. Виды конъюнктуры: политическая, социальная, психологическая, экономическая и рыночная конъюнктуры.
5. Региональные товарные рынки: понятие, структура, особенности функционирования.
6. Отраслевые товарные рынки: понятие, особенности функционирования.
7. Типы источников конъюнктурной информации.
8. Виды источников конъюнктурной информации.
9. Количественные и качественные характеристики конъюнктуры.
10. Правовые аспекты получения и использования экономической информации.
11. Категории надежности информационного материала для анализа рыночной конъюнктуры
12. Информационная система, обеспечивающая процесс обработки данных
13. Основные источники макроэкономической информации
14. Технологии исследования и разработки прогнозов развития рыночной конъюнктуры.
15. Конкурентная среда: модели конкурентной среды.
16. Понятие и содержание торгово-сбытовой деятельности.
17. Нормативно правовое регулирование торговой деятельности
18. Механизм регулирования торговой деятельности в России: основные направления, принципы, методы
19. Потребительский рынок: сущность и принципы функционирования
20. Характерные черты и основные тенденции развития потребительского рынка

21. Инфраструктура и основные элементы потребительского рынка
22. Факторы внешней среды, оказывающие влияние на развитие потребительского рынка товаров и услуг торговли в России
23. Сфера обращения: понятие, функции Роль торговли в системе общественного воспроизводства. Ретроспектива развития внутренней торговли в России.
24. Виды и функции торговли. Современное состояние и тенденции развития торговли в условиях цифровизации
25. Торговая организация как субъект и объект потребительского рынка.
26. Онлайн-торги в процедуре аукциона.
27. Запрос котировок в электронной форме.
28. Закупка у единственного поставщика.
29. Условия и порядок заключения контракта по 44-ФЗ.
30. Порядок исполнения контракта по 44-ФЗ,
31. Прекращение обязательств по контракту по 44-ФЗ.
32. Ответственность поставщика по контракту по 44-ФЗ.
33. Реестр недобросовестных поставщиков (РНП) по 44-ФЗ, защита прав и законных интересов заказчиков и участников процедуры.
34. Положение о закупке.
35. Требования к участникам закупки.
36. Финансовые условия участия в закупке.
37. Оформление и проверка закупочной документации.
38. Особенности участия в закупках с условиями национального режима.

### ***Задания 2 типа***

1. Особенности перевозки сборных грузов и мультимодальных перевозок.
2. Порядок консультации клиента на всех этапах экспедирования грузов и управление непредвиденными обстоятельствами.
3. Отразите современные проблемы поддержания конкуренции на товарном рынке, с учетом сложившихся социо-экономических и геополитических условий.
4. Покажите значимость внедрения ИС - информационной системы в отраслевое использование (торговую деятельность).
5. С какой целью в конъюнктурном анализе могут быть использованы прогнозы и программы Правительства РФ.
6. С какой целью в конъюнктурном анализе могут быть использованы сведения Федеральной службы госстатистики.
7. С какой целью в конъюнктурном анализе могут быть использованы аналитические обзоры информационных агентств.

8. Как Вы понимаете «Конкурентные преимущества товара».
9. Какие актуальные формы представления результатов конъюнктурного анализа Вы можете назвать.
10. С какой целью используется инфо-графика при проведение аналитических процедур.
11. Какие методы сбора информации можно применять для получения объективных данных в конъюнктурном анализе.
12. Как вы понимаете «Конкурентоспособность товара» и какой инструментарий можете применить для его оценки.
13. В каких нормативных документов регламентируется качество услуг розничной торговли. Раскройте и аргументируйте такие показатели качества как «социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность»
14. Назовите основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Приведите конкретные примеры предприятий разных типов
15. Каким образом форматы влияют на формирование спроса покупателей
16. Опишите тенденции потребительского поведения и покупательского выбора
17. Охарактеризуйте этапы торгово-технологических процессов и операций. в организации торгово-сбытовой деятельности
18. Обоснуйте варианты выкладки товаров на торговом оборудовании
19. Какие каналы коммуникаций Вы знаете в результате изучения дисциплины
20. Опишите способы налаживания партнерских отношений и установления хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
21. За сколько дней до окончания срока приемки заявок заказчик может объявить о продлении срока приемки заявок на участие в конкурсе? В течение какого срока котировочная комиссия должна рассмотреть котировочные заявки на соответствие их требованиям, установленным в извещении о проведении запроса котировок, и оценить котировочные заявки?
22. Кем вскрываются конверты с заявками на участие в конкурсе и осуществляется открытие доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в конкурсе?
23. Как формируется цена контракта и определяются условия платежей по контракту?
24. Как и кем осуществляются инспектирование, приемка продукции, обеспечение исполнения контрактов?
25. Охарактеризуйте структуру процедуры размещения государственных (муниципальных) заказов и коммерческих закупок.

26. Раскройте состав конкурсной документации на размещение государственных и муниципальных заказов.

27. Перечислите и охарактеризуйте действия по обеспечению допуска участников к торгам по размещению государственных (муниципальных) заказов и коммерческих закупок.

28. Перечислите и охарактеризуйте способы оценки эффективности размещения государственных (муниципальных) заказов или коммерческих закупок.

29. Перечислите и раскройте правила размещения информации о конкурсе на официальном сайте и публикации ее в СМИ.

30. Перечислите и раскройте правила приемки заявок, требования к их оформлению и продление срока приемки заявок на участие в конкурсе.

31. Что обязательно указывают в извещении о проведении открытого аукциона, которое размещают на сайте в электронной форме?

### ***Задания 3 типа***

Задание 1.

Спрос и предложение предприятия на региональном рынке описываются уравнениями:  $Q_d=200-5P$ ;  $Q_s=50+P$ .

Определите параметры рыночного равновесия.

Задание 2.

Определение объема потенциального сбыта

Рассчитайте один из сегментов рынка по критерию максимального размера сбыта, исходя из следующих показателей

Таблица 1 – Исходные данные

Характеристика сегмента	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
Емкость, тыс. ед.	3000	1800	1300
Предполагаемая доля рынка компании	1/30	1/20	1/10

Задание 3.

В городе N функционируют 4 компании, производящие и реализующие швейную продукцию:

компания №1 (с ежемесячным объемом продаж в 700 тыс. руб.), компания №2 (с объемом в 800 тыс. руб.), компания №3 (850 тыс. руб.) и компания №4 (650 тыс. руб.).

Определите долю рынка компании №1.

Задание 4.

В отчетном году товарооборот по группе непродовольственных товаров по магазину составил 250 млн.руб. В планируемом периоде торговая площадь магазина за счет реконструкции увеличится с 1000 кв.м на 10%, а объем товарооборота прогнозируется с ростом на 15%. Чему равен объем товарооборота на 1 кв.м торговой площади в планируемом

периоде?

Задание 5.

Среднемесячный товарооборот торгового предприятия составляет 600 тыс. руб. В магазине работают 3 продавца, двое из них имеют месячный оклад – 45 000 руб., и один – 48000 руб. Фактическая заработная плата зависит от суммы товарооборота предприятия в конкретном месяце и распределяется пропорционально окладам продавцов. Определите бригадную расценку за 100 руб. товарооборота

Задание 6.

Рассчитайте темп роста продаж торгового предприятия и темп роста отрасли торговля, исходя из следующих данных. Объем продаж (млн руб.) в базовом периоде составил 143 млн руб., в отчетном периоде – 154 млн руб.

Задание 7.

Розничная сеть имеет 15 небольших точечных продаж. Один раз в 3 дня директор обезжает точки продаж, собирает заказы продавцов, развозит товары. Бухгалтерские отчеты сдает принятый на условиях аутсорсинга бухгалтер. Определите структуру управления, своюственную данной торговой организации. Схематично изобразите решение.

Задание 8.

Извещение о проведении открытого конкурса размещено в ЕИС 13.01.2025 года. Ссылаясь на нормы Закона №44-ФЗ, рассчитайте:

- минимальную возможную дату вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе и (или) открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам;
- дату рассмотрения и оценки заявок;
- даты начала и окончания срока предоставления разъяснений положений конкурсной документации;
- возможные даты принятия решения об отмене конкурса;
- возможные даты внесения изменений в извещение и конкурсную документацию;
- дату подписания протокола вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в открытом конкурсе, дату размещения такого протокола в ЕИС;
- максимальную возможную дату подписания протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе, дату размещения такого протокола в ЕИС;
- минимально и максимально возможные даты подписания контракта по результатам конкурса.

Задание 9.

В извещении о проведении запроса котировок заказчик предусмотрел возможность по согласованию с поставщиком в ходе исполнения контракта изменить не более чем на 10 % количество всех предусмотренных контрактом товаров при изменении потребности в

товарах, на поставку которых заключен контракт. Правомерно ли такое условие? Обоснуйте свою позицию со ссылками на Закон № 44-ФЗ. Определите все возможные основания и необходимые условия для возможности увеличить количество товара (объем работ, услуг) при исполнении контракта.

**Задание 10.**

Совокупный годовой объем закупок муниципального учреждения «Дворец культуры» составляет 65 млн. руб. Заказчику в рамках подготовки к городскому празднику понадобились в большом количестве малые архитектурные формы. Дайте заказчику разъяснения по следующим вопросам:

- 1) На какую сумму он сможет закупить указанную продукцию без проведения торгов?
- 2) С учетом ответа на вопрос 1, каков минимальный срок, необходимый для заключения контрактов с поставщиками?
- 3) Какую информацию, и в какие сроки надо размещать в единой информационной системе в связи с заключением и исполнением указанных контрактов?

***Задание 3 типа – защита отчета по производственной практике.***

*Охарактеризуйте базу практики, укажите:*

- а) вид экономической деятельности организации;
- б) организационно-правовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
- в) вид торговой деятельности;
- г) тип торгового предприятия;
- д) методы и формы продажи товаров.

2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торгово-технологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологические процессы, систему товародвижения расположенное в торговом зале или другом месте практики.

*Ответьте на вопросы*

1. Какая информация была вам необходима для выполнения конкретных профессиональных задач в ходе прохождения практики?
2. Какие способы поиска и анализа информации были применены для выполнения поставленных задач?
3. На основании каких нормативных документов и аналитических

данных были решены поставленные задачи?

4. Какие умения были развиты и углублены в результате прохождения практики? Какие выводы были сделаны?

6. Какие показатели и/или системы показателей вы использовали для обоснования выводов?

10. В ходе прохождения практики как проявилась ваша квалификация менеджера, с какими задачами вы справились успешно, без привлечения дополнительных ресурсов?

11. В ходе прохождения практики как проявилась ваша квалификация менеджера, какие задачи вызвали у вас затруднение и для их решения потребовалось привлечение дополнительных ресурсов?

12. Какие вы видите пути и средства повышения вашей квалификации?

***Типовые задания по проведению промежуточной аттестации по  
МДК 01.01 «Конъюнктурный анализ товарных рынков» –  
дифференцированный зачет***

***Задания 1 типа***

1. Современный рынок: сущность, структура, классификация, инфраструктурное устройство

2. Основные экономические функции современного рынка

3. Конъюнктура товарного рынка: основной понятийный аппарат.

4. Факторы формирования рыночной конъюнктуры товаров и услуг

5. Основные показатели конъюнктуры рынка и их характеристики.

6. Виды конъюнктуры: политическая, социальная, психологическая, экономическая и рыночная конъюнктуры.

7. Региональные товарные рынки: понятие, структура, особенности функционирования.

8. Отраслевые товарные рынки: понятие, особенности функционирования.

9. Типы источников конъюнктурной информации.

10. Виды источников конъюнктурной информации.

11. Количественные и качественные характеристики конъюнктуры.

12. Правовые аспекты получения и использования экономической информации.

13. Категории надежности информационного материала для анализа рыночной конъюнктуры

14. Информационная система, обеспечивающая процесс обработки данных

15. Основные источники макроэкономической информации

16. Технологии исследования и разработки прогнозов развития рыночной конъюнктуры.

17. Конкурентная среда: модели конкурентной среды
18. Методы анализа конкурентной среды
19. Бизнес-анализ рынка и компаний-конкурентов
20. Основы прогнозирования рыночных ситуаций
21. Сущность и значимость товарной конкуренции.
22. Задачи поддержания конкурентоспособности товара
23. Основные элементы и критерии конкурентоспособности товара
24. Оценка конкурентной позиции организации
25. Емкость рынка: оценочные критерии
26. Виды емкости рынка: потенциальная емкость рынка
27. Виды емкости рынка: оценочная емкость рынка
28. Виды емкости рынка: доступная емкость рынка
29. Современные методы оценки емкости рынка
30. Концепции экспертных оценок рыночной конъюнктуры
31. Принципы и технология экспертных оценок рыночной конъюнктуры
32. Задачи автоматизации торговли.
33. Особенности выбора программного обеспечения для организаций отрасли торговли
34. Современные программные продукты для организаций отрасли торговли
35. Методический инструментарий использования отраслевых программных продуктов

### ***Задания 2 типа***

1. Раскройте особенности функционирования современного рынка с учетом сложившихся социо-экономических и геополитических условий.
2. Представьте инфраструктурную составляющую современного рынка.
3. Отразите отраслевые особенности и факторы, влияющие на развитие современного рынка.
4. Дайте характеристику современной информационной системы, в аспекте использования отраслевых программных продуктов и информационных технологий.
5. Покажите особенности выбора программного обеспечения для организаций отрасли торговли и дайте характеристику известных Вам программным продуктам.
6. Раскройте основные методы и этапы исследования при анализе конъюнктуры современного товарного рынка.
7. Раскройте понятие – потенциальная емкость рынка.
8. Раскройте понятие – оценочная емкость рынка.
9. Раскройте понятие – доступная емкость рынка.

10. Отразите современные проблемы поддержания конкуренции на товарном рынке, с учетом сложившихся социо-экономических и геополитических условий.

11. Покажите значимость внедрения ИС - информационной системы в отраслевое использование (торговую деятельность).

12. С какой целью в конъюнктурном анализе могут быть использованы прогнозы и программы Правительства РФ.

13. С какой целью в конъюнктурном анализе могут быть использованы сведения Федеральной службы госстатистики.

14. С какой целью в конъюнктурном анализе могут быть использованы аналитические обзоры информационных агентств.

15. Как Вы понимаете «Конкурентные преимущества товара».

16. Какие актуальные формы представления результатов конъюнктурного анализа Вы можете назвать.

17. С какой целью используется инфо-графика при проведение аналитических процедур.

18. Какие методы сбора информации можно применять для получения объективных данных в конъюнктурном анализе.

19. Как вы понимаете «Конкурентоспособность товара» и какой инструментарий можете применить для его оценки.

20. Перечислите метода анализа информации при оценке потребностей субъектов рынка.

21. Назовите методы прогнозирования продаж.

22. Раскройте особенности использования качественных методов при прогнозировании в конъюнктурном анализе.

23. Раскройте особенности использования количественных методов при прогнозировании в конъюнктурном анализе.

24. Раскройте этапы проведения оценки конкурентной позиции компании.

25. Укажите открытые источники получения информации для проведения оценки конкурентной позиции компании.

### **Задания 3 типа**

Задание 1.

Спрос и предложение предприятия на региональном рынке описываются уравнениями:  $Q_d=200-5P$ ;  $Q_s=50+P$ .

Определите параметры рыночного равновесия.

Задание 2.

Определение объема потенциального сбыта

Рассчитайте один из сегментов рынка по критерию максимального

размера сбыта, исходя из показателей, представленных в таблице

Характеристика сегмента	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
Емкость, тыс. ед.	3000	1800	1300
Предполагаемая доля рынка компании	1/30	1/20	1/10

### Задание 3.

В городе N функционируют 4 компании, производящие и реализующие швейную продукцию:

- компания №1 (с ежемесячным объемом продаж в 700 тыс. руб.), компания №2 (с объемом в 800 тыс. руб.), компания №3 (850 тыс. руб.) и компания №4 (650 тыс. руб.).

Определите долю рынка компании №1.

### Задание 4.

Определение географических границ товарного рынка на основании действующей нормативно-правовой базы.

URL:-

<https://base.garant.ru/12177774/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/?ysclid=lskcnqdlxp605878305>

Процедура определения географических границ товарного рынка (границ территории, на которой приобретатель (приобретатели) приобретает или имеет экономическую, техническую или иную возможность приобрести товар и не имеет такой возможности за ее пределами) включает:

- предварительное определение географических границ товарного рынка;
- выявление условий обращения товара, ограничивающих экономические возможности приобретения товара приобретателем (приобретателями);
- определение территорий, входящих в географические границы рассматриваемого товарного рынка.

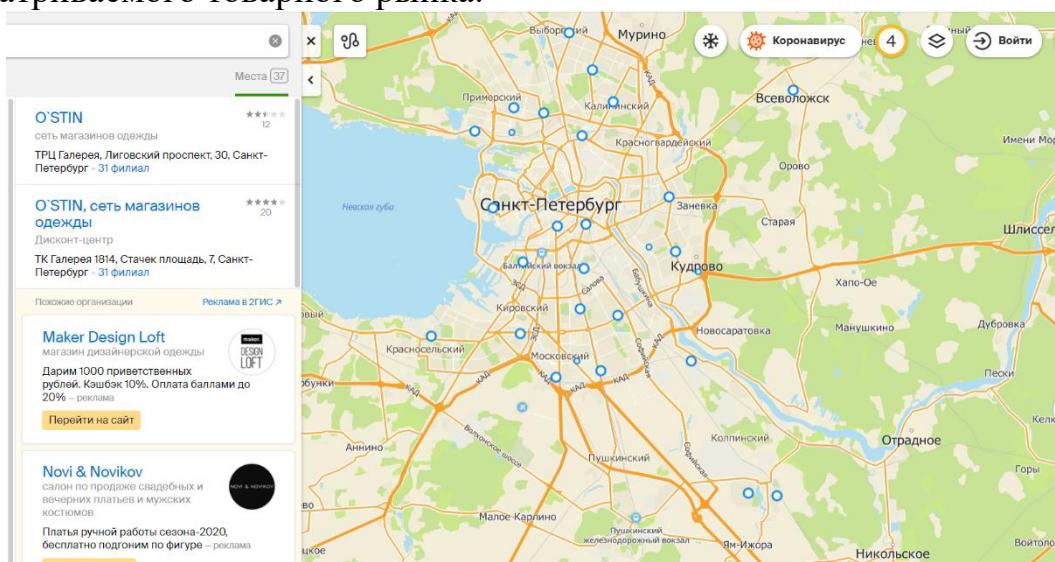


Рисунок 1 – Территориальное распределение сети магазинов

«Остин» в г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области

Оцените степень охвата городских и пригородных зон при размещении сети магазинов «Остин» в г. Санкт-Петербург.

На основании изучения концепции размещения магазинов представьте возможность их увеличения в рамках географических границ товарного рынка.

Задание 5.

Рассмотрите возможность увеличения целевого рынка сети магазинов «Остин» посредством осуществления реализации продукции в г. Сосновый Бор Ленинградской области.

Представьте расчеты:

- потенциальной аудитории;

- фактической аудитории, исходя из того, что трудоспособное население составляет около 63% и около 13% составляет, население моложе трудоспособного возраста (дети и подростки).

Задание 6.

Рассчитайте потенциальную емкость рынка сети магазинов «Остин» в г. Сосновый Бор Ленинградской области.

Установлено, что в среднем в год покупатели сети магазинов «Остин» совершают покупки 1 раз в 3 месяца, около 27% населения от 2-х до 3-х раз. Средняя сумма чека в ООО «Остин» составляет около 1500 рублей.

Задание 7.

Охарактеризуйте уровень нормативно-правового регулирования региональной экономики, если по данным за 2023 г.:

- Стратегии социально-экономического развития до 2030 года (в соответствии с ФЗ-172) разработаны в 51 субъекте РФ.

- Отдельно вопросы промышленного развития как стратегический приоритет выделены в 36 субъектах РФ.

- Региональный закон «О стратегическом планировании» принят в 67 субъекта РФ

- Региональный закон «О промышленной политике» принят в 81 субъекте РФ.

Задание 8.

Представьте экспертное заключение об эффективности функционирования компании отразив особенности ее функционирования и тенденции изменения финансовых показателей с использованием современных программных продуктов и цифровых платформ (например: ППП «Ваш финансовый аналитик»).

При отсутствии альтернативного выбора компании используйте данные ООО «Остин» (ИИН 7728551510) Москва.

Оцените конкурентную позицию, выбранной компании и представьте отдельные элементы Стратегии ее развития на отраслевом

рынке.

**Задание 9.**

На рынке общий оборот продукции составил 14 млрд. руб. Оборот предприятия в общем обороте – 5 млрд. руб. результаты исследования рынка показали, что на этом рынке оборот можно повысить до 20 млрд. руб., если заинтересовать потенциальных покупателей.

Вопросы:

1. Какова доля этого предприятия на рынке?

2. Каковы объем, ёмкость рынка, потенциал рынка, потенциал сбыта предприятия?

3. Какой потенциал рынка уже использован?

**Задание 10.**

Известно, что 30 % покупателей заменяют бытовой прибор длительного пользования через 2 года, 50 % - через 3 года и оставшиеся покупатели – через 4 года.

Дополнительные покупки на данном рынке не практикуются.

Начиная с 2020 г. первичный спрос складывался следующим образом, шт:

2020 г. – 12 000, 2021 г. – 25 000, 2022 г. – 50 000, 2023 г. – 80 000, 2024 г. – 140 000. Рассчитать ёмкость рынка в 2025 г.

***Типовые задания по проведению промежуточной аттестации по МДК 01.02 «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке» – дифференцированный зачет***

***Задания 1 типа***

1. Понятие и содержание торгово-сбытовой деятельности.
2. Нормативно правовое регулирование торговой деятельности
3. Механизм регулирования торговой деятельности в России: основные направления, принципы, методы
4. Потребительский рынок: сущность и принципы функционирования
5. Характерные черты и основные тенденции развития потребительского рынка
6. Инфраструктура и основные элементы потребительского рынка
7. Факторы внешней среды, оказывающие влияние на развитие потребительского рынка товаров и услуг торговли в России
8. Сфера обращения: понятие, функции Роль торговли в системе общественного воспроизводства. Ретроспектива развития внутренней торговли в России.
9. Виды и функции торговли. Современное состояние и тенденции развития торговли в условиях цифровизации

10. Торговая организация как субъект и объект потребительского рынка

11. Классификация торговых организаций
12. Сущность, функции и виды оптовой торговли
13. Оптовые структуры на потребительском рынке.
14. Закупочная и сбытовая деятельность оптовых организаций
15. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки
16. Складское хозяйство. Состав складских площадей
17. Характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Требования к планировке складов.
18. Технология складских операций и организация товародвижения и товаровснабжения розничной торговой сети.
19. Применение цифровых инструментов и искусственного интеллекта в торговле
20. Показатели оценки эффективности работы склада
21. Розничная торговля: понятие и ключевые вызовы современного периода развития
22. Розничные торговые сетевые структуры: принципы функционирования
23. Классификация услуг розничной торговли. Основные и дополнительные услуги
24. Организация розничной торговли в магазине: формы и методы продажи товаров
25. Субъекты взаимоотношений в системе торгово-сбытовой деятельности.

**Задания 2 типа**

1. Какие факторы влияют на размещение магазинов. Аргументируйте ответ.
2. Приведите конкретные примеры РТС, в которых применяются цифровые технологии, в т ч искусственный интеллект
3. В каких нормативных документов регламентируется качество услуг розничной торговли. Раскройте и аргументируйте такие показатели качества как «социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность»
4. Назовите основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Приведите конкретные примеры предприятий разных типов
5. Каким образом форматы влияют на формирование спроса покупателей
6. Опишите тенденции потребительского поведения и покупательского выбора
7. Охарактеризуйте этапы торгово-технологических процессов и операций. в организации торгово-сбытовой деятельности

8. Обоснуйте варианты выкладки товаров на торговом оборудовании

9. Какие каналы коммуникаций Вы знаете в результате изучения дисциплины

10. Опишите способы налаживания партнерских отношений и установления хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта

11. Назовите и обоснуйте этапы формирования хозяйственных связей в торговле.

12. Какие транспортные документы сопровождают торгово-сбытовую деятельность в международной торговле

13. Как правильно заполнить коносамент (Bill of Lading) для сопровождения внешнеторговой сделки

14. Что является базой для исчисления таможенных пошлин

15. Назовите этапы торгово-сбытовой деятельности по заключению внешнеторгового контракта

16. Какие методы стимулирования сбыта применяют в торговле

17. Назовите способы перевозки международных грузов

18. Аргументируйте категории базисов поставки грузов/товаров в Инкотермс 2020

19. Назовите варианты условий поставки товаров/продукции, разбитых на четыре базисные категории Incoterm

20. С какой целью видоизменяется перечень регламентов поставок Incoterms каждые 10 лет.

21. Верно ли утверждение, что Инкотермс это только свод правил, который устанавливает обязанности продавца по передаче, доставке, страхованию товаров внешнеторгового договора в мировой торговле. Аргументируйте ответ

22. Что включает в себя электронное таможенное декларирование

23. Назовите условия и правила оформления внешнеторгового контракта

24. Назовите этапы заключения внешнеторгового контракта. Прокомментируйте

25. Какими требованиями и нормативными документами руководствуются стороны внешнеторгового контракта при определении качества товара.

### ***Задания 3 типа***

1. Общая площадь магазина 450м<sup>2</sup>, из них 125 м<sup>2</sup> торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади

2. В магазине установочная площадь 52м<sup>2</sup>. Торговая площадь 160 м<sup>2</sup>. Найдите коэффициент установочной площади

3. Среднегодовая стоимость основных средств - 1 900 тыс.руб. Численность торговых работников – 125 человек. Определите

производительность труда работников торговли

4. Прибыль магазина формата дискаунтер составила за месяц 2150 тыс.руб., стоимость основных средств – 145 тыс. руб. Среднегодовая стоимость оборотных средств – 2580 т.р. Выручка от реализации – 4320 т.р. Определите рентабельность продаж

5. Коммерческое предприятие производит и реализует йогурт, средние переменные затраты на производство и сбыт которого составляют 20 руб. за 1 шт. Йогурт продается по цене 40 руб. за единицу. Постоянные затраты компании в месяц составляют 30 тыс. руб. Рассчитайте, какую прибыль может получить компания, если она произведет и продаст 3000 единиц йогуртов.

6. В отчетном году товарооборот по группе непродовольственных товаров по магазину составил 250 млн.руб. В планируемом периоде торговая площадь магазина за счет реконструкции увеличится с 1000 кв.м на 10%, а объем товарооборота прогнозируется с ростом на 15%. Чему равен объем товарооборота на 1 кв.м торговой площади в планируемом периоде?

7. Среднемесячный товарооборот торгового предприятия составляет 600 тыс. руб. В магазине работают 3 продавца, двое из них имеют месячный оклад – 45 000 руб., и один – 48000 руб. Фактическая заработная плата зависит от суммы товарооборота предприятия в конкретном месяце и распределяется пропорционально окладам продавцов. Определите бригадную расценку за 100 руб. товарооборота

8. Рассчитайте темп роста продаж торгового предприятия и темп роста отрасли торговли, исходя из следующих данных. Объем продаж (млн руб.) в базовом периоде составил 143 млн руб., в отчетном периоде – 154 млн руб.

9. Розничная сеть имеет 15 небольших точечных продаж. Один раз в 3 дня директор обезжает точки продаж, собирает заказы продавцов, развозит товары. Бухгалтерские отчеты сдает принятый на условиях аутсорсинга бухгалтер. Определите структуру управления, своюственную данной торговой организации. Схематично изобразите решение.

***Типовые задания по проведению промежуточной аттестации по МДК 01.03 «Организация и осуществление закупок на электронных торговых площадках» – дифференцированный зачет***

***Задания 1 типа***

1. Законодательство в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок.
2. Состав субъектов закупок и их функции.
3. Обязательные этапы подготовки к участию в закупке.
4. Требования к участникам закупки.
5. Преференции участникам закупки.
6. Финансовые условия участия в закупке.
7. Описание объекта закупки.

8. Техническое задание по 44-ФЗ.
9. Оформление и проверка закупочной документации по 44-ФЗ.
10. Особенности участия в закупках с условиями национального режима.
11. Квотирование по 44-ФЗ.
12. Конкурс в электронной форме.
13. Электронный аукцион.
14. Онлайн-торги в процедуре аукциона.
15. Запрос котировок в электронной форме.
16. Закупка у единственного поставщика.
17. Условия и порядок заключения контракта по 44-ФЗ.
18. Порядок исполнения контракта по 44-ФЗ,
19. Прекращение обязательств по контракту по 44-ФЗ.
20. Ответственность поставщика по контракту по 44-ФЗ.
21. Реестр недобросовестных поставщиков (РНП) по 44-ФЗ, защита прав и законных интересов заказчиков и участников процедуры.
22. Положение о закупке.
23. Требования к участникам закупки.
24. Финансовые условия участия в закупке.
25. Оформление и проверка закупочной документации.
26. Особенности участия в закупках с условиями национального режима.
27. Квотирование по 223-ФЗ.
28. Закупки у СМСП.
29. Регламентированные торги в РФ: порядок проведения.
30. Регламентированные торги в РФ: участники.
31. Регламентированные торги в РФ: специфика и особенности.
32. Особенности проведения торгов на право заключения договоров аренды государственного и муниципального имущества.
33. Особенности участия в торгах по банкротству.
34. Нормативные и организационные основы деятельности поставщика: организация работы тендерного отдела,
35. Нормативные и организационные основы деятельности поставщика: аналитический инструментарий.
36. Противодействие коррупции в сфере закупок.
37. Основы работы с электронными площадками по 44-ФЗ, 223-ФЗ.
38. Особенности подачи заявки на федеральных торговых площадках.

### ***Задания 2 типа***

1. Что следует предпринять, если по окончании срока подачи заявок на участие в конкурсе подана только одна заявка?
2. Что следует предпринять, если по окончании срока подачи заявок на участие в конкурсе не подано ни одной заявки?

3. За сколько дней до окончания срока приемки заявок заказчик может объявить о продлении срока приемки заявок на участие в конкурсе? В течение какого срока котировочная комиссия должна рассмотреть котировочные заявки на соответствие их требованиям, установленным в извещении о проведении запроса котировок, и оценить котировочные заявки?

4. Кем вскрываются конверты с заявками на участие в конкурсе и осуществляется открытие доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в конкурсе?

5. Как формируется цена контракта и определяются условия платежей по контракту?

6. Как и кем осуществляются инспектирование, приемка продукции, обеспечение исполнения контрактов?

7. Охарактеризуйте структуру процедуры размещения государственных (муниципальных) заказов и коммерческих закупок.

8. Раскройте состав конкурсной документации на размещение государственных и муниципальных заказов.

9. Перечислите и охарактеризуйте действия по обеспечению допуска участников к торгам по размещению государственных (муниципальных) заказов и коммерческих закупок.

10. Перечислите и охарактеризуйте способы оценки эффективности размещения государственных (муниципальных) заказов или коммерческих закупок.

11. Перечислите и раскройте правила размещения информации о конкурсе на официальном сайте и публикации ее в СМИ.

12. Перечислите и раскройте правила приемки заявок, требования к их оформлению и продление срока приемки заявок на участие в конкурсе.

13. Что обязательно указывают в извещении о проведении открытого аукциона, которое размещают на сайте в электронной форме?

14. За сколько дней до проведения открытого аукциона заказчиком (уполномоченным органом, специализированной организацией) должно быть опубликовано извещение о нем в официальном печатном издании и размещено на официальном сайте?

15. В чем отличие составления и оформления конкурсной документации при размещении заказов: на поставки товаров; выполнение работ; оказание услуг для государственных (муниципальных) нужд?

16. Как производится оценка заявок участников конкурса, по каким параметрам осуществляется их сопоставление, и кто признается победителем аукциона?

17. Каким требованиям должны отвечать котировочные заявки?

18. В какие сроки и при каких обстоятельствах заказчик (уполномоченный орган), официально опубликовавший (разместивший на официальном сайте) извещение о проведении открытого конкурса, вправе отказаться от его проведения?

19. Какие законодательные нормы позволяют существенно снизить субъективизм в принятии решений в области заключения контрактов и открыть равный доступ предпринимателей к заказам?

20. Какие меры позволяют повысить прозрачность процедур размещения государственных (муниципальных) заказов и установить ответственность за принимаемые должностными лицами решения?

21. Каким способом регламентируется проведение плановых проверок нарушений законодательства о размещении заказов?

22. Какими органами осуществляется контроль размещения государственных и муниципальных заказов?

23. В рамках перехода на контрактную систему заказчик (казенное учреждение) рассматривает вопрос о необходимости создания контрактной службы. Дайте консультацию с учетом следующего вопроса заказчика: обязательно ли создание отдельного структурного подразделения под названием «контрактная служба»?

24. В рамках перехода на контрактную систему заказчик (казенное учреждение) рассматривает вопрос о необходимости создания контрактной службы. Дайте консультацию с учетом следующих вопросов заказчика: Существуют ли квалификационные требования к сотрудникам контрактной службы? Из скольких человек должна состоять контрактная служба? Какие функции должна выполнять контрактная служба?

25. В рамках перехода на контрактную систему заказчик (казенное учреждение) рассматривает вопрос о необходимости создания контрактной службы. Дайте консультацию с учетом следующего вопроса заказчика: может ли в контрактную службу входить бухгалтер, который помимо деятельности, связанной с закупками, является также лицом, ответственным за начисление заработной платы сотрудникам заказчика?

### ***Задания 3 типа***

1. Извещение о проведении открытого конкурса размещено в ЕИС 13.01.2025 года. Ссылаясь на нормы Закона №44-ФЗ, рассчитайте:

- минимальную возможную дату вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе и (или) открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам;

- дату рассмотрения и оценки заявок;

- даты начала и окончания срока предоставления разъяснений положений конкурсной документации;

- возможные даты принятия решения об отмене конкурса;

- возможные даты внесения изменений в извещение и конкурсную документацию;

- дату подписания протокола вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в открытом конкурсе, дату размещения такого протокола в ЕИС;

- максимально возможную дату подписания протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе, дату размещения такого протокола в ЕИС;

- минимально и максимально возможные даты подписания контракта по результатам конкурса.

2. Извещение о проведении электронного аукциона размещено в ЕИС 13.01.2025 года, начальная (максимальная) цена контракта установлена в размере 8 млн. рублей. Ссылаясь на нормы Закона №44-ФЗ, рассчитайте:

- дату окончания срока подачи заявок на участие в таком аукционе;

- возможные даты принятия решения об отмене электронного аукциона;

- возможные даты внесения изменений в извещение и документацию об электронном аукционе;

- дату окончания срока рассмотрения заявок на участие в таком аукционе;

- дату проведения аукциона;

- максимально возможную дату подписания протокола подведения итогов электронного аукциона и дату его размещения на электронной площадке и в ЕИС;

- минимально возможный срок заключения контракта по результатам аукциона.

3. В извещении о проведении запроса котировок заказчик предусмотрел возможность по согласованию с поставщиком в ходе исполнения контракта изменить не более чем на 10 % количество всех предусмотренных контрактом товаров при изменении потребности в товарах, на поставку которых заключен контракт. Правомерно ли такое условие? Обоснуйте свою позицию со ссылками на Закон № 44-ФЗ. Определите все возможные основания и необходимые условия для возможности увеличить количество товара (объем работ, услуг) при исполнении контракта.

4. Совокупный годовой объем закупок муниципального учреждения «Дворец культуры» составляет 65 млн. руб. Заказчику в рамках подготовки к городскому празднику понадобились в большом количестве малые архитектурные формы. Дайте заказчику разъяснения по следующим вопросам:

1) На какую сумму он сможет закупить указанную продукцию без проведения торгов?

2) С учетом ответа на вопрос 1, каков минимальный срок, необходимый для заключения контрактов с поставщиками?

3) Какую информацию, и в какие сроки надо размещать в единой информационной системе в связи с заключением и исполнением указанных контрактов?

4. Рассчитайте максимально ближайшую дату заключения контракта, если начальная (максимальная) цена контракта 1 млн рублей и

извещение о закупке размещено заказчиком в ЕИС сегодня в следующих случаях:

- Заказчиком проводится открытый конкурс;
- Заказчиком проводится открытый двухэтапный конкурс;
- Заказчиком проводится электронный аукцион;
- Заказчиком проводится запрос предложений;
- Заказчик осуществляет закупку у единственного поставщика.

**Приложение 1**  
(обучающийся проходит практику на базе ОАНО ВО «Московский технологический институт»)

**1.1. Шаблон индивидуального задания**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор колледжа ОАНО  
ВО «Московский  
технологический институт»  
Ф.И.О.  
\_\_\_\_\_

МП

**Индивидуальное задание**  
по учебной практике  
по профессиональному модулю \_\_\_\_\_  
обучающегося группы \_\_\_\_\_  
шифр и номер группы \_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

п/п	Виды работ	Период выполнения работ
1.	<p><b>Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</b></p> <p>Ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности.</p> <p>Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).</p>	
2.	<p><b>Изучение организационной структуры подразделения прохождения практики.</b></p> <p>Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики.</p> <p>Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
3.	<p><b>Сбор информации об объекте практики и анализ источников.</b></p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
4.	<p><b>Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых</b></p>	

п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	<p>умений и первоначального опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности _____</p> <p>_____.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
5.	<p><b>Обработка и систематизация полученного фактического материала.</b></p> <p>С целью подготовки к сдаче экзамена по модулю по профессиональному модулю _____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.</p>	
6.	<p><b>Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.</b></p> <p>Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации <i>PowerPoint</i>, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию.</p> <p>Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде ОАНО ВО «Московский технологический институт» на платформе <i>lms.mti.edu</i> руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.</p>	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): \_\_\_\_\_

подпись  
расшифровка

## 1.2. Шаблон аттестационного листа

### Аттестационный лист

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. обучающегося)  
обучающий(ая)ся \_\_\_\_\_ курса группы \_\_\_\_\_ по  
специальности \_\_\_\_\_, успешно  
прошел(ла)  
\_\_\_\_\_  
(наименование вида практики)  
по профессиональному модулю  
в объеме \_\_\_\_\_  
часов с «\_\_\_\_» 20\_ года по «\_\_\_\_» 20\_ года:

#### **I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:**

Индивидуальное задание по \_\_\_\_\_  
практике по профессиональному модулю  
обучающимся (нужное отметить √):

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

#### **Работа с источниками информации (нужное отметить √):**

##### **Обучающийся:**

- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;
- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;
- не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;

Владение материалом по \_\_\_\_\_  
практике (нужное отметить √):

##### **Обучающийся:**

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период \_\_\_\_\_  
практики, обучающимся (нужное отметить √):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения

практики области профессиональной  
деятельности по профессиональному модулю \_\_\_\_\_  
**(нужное отметить √):**

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

**Оформление обучающимся отчета по \_\_\_\_\_  
практике (нужное отметить √):**

- отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен неверно.

**Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и  
профессиональными компетенциями:**

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
<b>Общие компетенции</b>		
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
<b>Профессиональные компетенции</b>		
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий

**Примечание:**

- Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
- Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
- Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

**II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование показателя</b>	<b>Максимальное количество баллов</b>	<b>Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)</b>
<b>1. Качество подобранных материала для проведения анализа</b>			
1.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
1.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
<b>2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов</b>			
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
<b>3. Выполнение общих требований к проведению практики</b>			
3.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД	20	
3.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
<b>Итого:</b>		100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

---



---



---

**Руководитель практики  
от Образовательной  
организации**

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

(подпись)

**Приложение 2**  
(обучающийся проходит практику на базе Профильной организации)

**2.1. Шаблон индивидуального задания**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор колледжа ОАНО  
ВО «Московский  
технологический институт»  
Ф.И.О.  
\_\_\_\_\_

МП

**Индивидуальное задание**

по производственной практике

по профессиональному модулю \_\_\_\_\_

обучающегося группы \_\_\_\_\_

шифр и номер группы \_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

п/п	<b>Виды работ</b>	<b>Период выполнения работ</b>
1.	<p><b>Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</b></p> <p>Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности.</p> <p>Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).</p>	
2.	<p><b>Изучение организационной структуры Профильной организации – базы прохождения практики.</b></p> <p>Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики.</p> <p>Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организаций.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
3.	<p><b>Сбор информации об объекте практики и анализ источников.</b></p> <p>....</p> <p>....</p>	

п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	....	
4.	<p><b>Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности</b> _____.</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>....</p>	
5.	<p><b>Обработка и систематизация полученного фактического материала.</b> С целью подготовки к сдаче экзамена по модулю по профессиональному модулю _____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.</p>	
6.	<p><b>Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.</b> <i>Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию.</i></p> <p><i>Оформить справку, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.</i></p> <p>Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде ОАНО ВО «Московский технологический институт» на платформе lms.mti.edu в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.</p>	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

подпись расшифровка

## 2.2. Шаблон аттестационного листа

### Аттестационный лист

\_\_\_\_\_,  
(Ф.И.О. обучающегося)  
обучающий(ая)ся \_\_\_\_\_ курса группы \_\_\_\_\_ по  
специальности \_\_\_\_\_, успешно  
прошел(ла)  
\_\_\_\_\_  
(наименование вида практики)  
по \_\_\_\_\_ профессиональному \_\_\_\_\_ модулю  
в объеме \_\_\_\_\_  
часов с «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_ года по «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_ года:

#### I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание по \_\_\_\_\_ практике по \_\_\_\_\_ профессиональному \_\_\_\_\_ модулю обучающимся (нужное отметить √):

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

#### **Работа с источниками информации (нужное отметить √):**

##### **Обучающийся:**

- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;
- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;
- не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;

Владение материалом по \_\_\_\_\_ практике (нужное отметить √):

##### **Обучающийся:**

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период \_\_\_\_\_ практики, обучающимся (нужное отметить √):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

**Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики области профессиональной деятельности по профессиональному модулю \_\_\_\_\_**  
**(нужное отметить √):**

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

**Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить √):**

- отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен неверно.

**Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:**

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
<b>Общие компетенции</b>		
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
<b>Профессиональные компетенции</b>		
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий

**Примечание:**

- Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
- Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
- Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

**II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование показателя</b>	<b>Максимальное количество баллов</b>	<b>Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)</b>
<b>1. Качество подобранных материалов для проведения анализа</b>			
1.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
1.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
<b>2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов</b>			
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
<b>3. Выполнение общих требований к проведению практики</b>			
3.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД	20	
3.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
<b>Итого:</b>		100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

---



---



---



---



---

**Руководитель практики  
от Образовательной  
организации**

(Ф.И.О.)

(подпись)

**Приложение 3**  
(обучающийся проходит  
практику  
на базе Профильной  
организации)

**3.1. Шаблон договора**

**Договор**

о практической подготовке обучающихся, заключаемый между организацией,  
осуществляющей образовательную деятельность, и организацией, осуществляющей  
деятельность  
по профилю соответствующей образовательной программы

г. Москва  
\_\_\_\_\_ 202\_\_\_\_ г.

«\_\_\_\_»

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования  
ОАНО ВО «Московский технологический институт», именуемое в дальнейшем  
"Организация", в лице исполнительного директора Нестеровой Ангелины  
Всеволодовны, действующей на основании доверенности от «\_\_\_\_» 20\_\_\_\_ г. №  
\_\_\_\_\_ с одной стороны, и  
\_\_\_\_\_ именуем в  
далнейшем "Профильная организация", в лице  
\_\_\_\_\_, действующего на основании  
\_\_\_\_\_, с другой стороны, именуемые по отдельности "Сторона", а вместе -  
"Стороны", заключили настоящий Договор о нижеследующем.

**1. Предмет Договора**

1.1. Предметом настоящего Договора является организация практической подготовки обучающихся (далее - Практическая подготовка).

1.2. Образовательная программа (программы), компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется Практическая подготовка, количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы, сроки организации Практической подготовки, согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 1).

1.3. Реализация компонентов образовательной программы, согласованных Сторонами в Приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты образовательной программы), осуществляется в помещениях Профильной организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 2).

**2. Права и обязанности Сторон**

**2.1. Организация обязана:**

2.1.1 не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до начала Практической подготовки по каждому компоненту образовательной программы представить в

Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы посредством Практической подготовки;

2.1.2 назначить руководителя по Практической подготовке от Организации, который:

- обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме Практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

- организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.1.3 при смене руководителя по Практической подготовке в 10-тидневный срок сообщить об этом Профильной организации;

2.1.4 установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме Практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

2.1.5 направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки;

2.2. Профильная организация обязана:

2.2.1 создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

2.2.2 назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки со стороны Профильной организации;

2.2.3 при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в 10-ти дневный срок сообщить об этом Организации;

2.2.4 обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.2.5 проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при реализации компонентов образовательной программы в форме Практической

подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

2.2.6 ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правилами по охране труда и технике безопасности;

2.2.7 провести инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

2.2.8 предоставить обучающимся и руководителю по Практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (Приложение № 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

2.2.9 обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации;

2.2.10 обеспечить продолжительность рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

2.3. Организация имеет право:

2.3.1 осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки требованиям настоящего Договора;

2.3.2 запрашивать информацию об организации Практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

2.4. Профильная организация имеет право:

2.4.1 требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

2.4.2 в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации Практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки в отношении конкретного обучающегося;

### 3. Срок действия договора

3.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания и действует до полного исполнения Сторонами обязательств.

3.2. Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

3.3. Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает

финансовых обязательств сторон.

#### 4. Заключительные положения

4.1. Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

4.2. Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

4.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.

#### 5. Адреса, реквизиты и подписи Сторон

Профильная организация:

(полное наименование)

Адрес:

(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

М.П. (при наличии)

Организация:

ОАНО ВО «Московский  
технологический институт»

(полное наименование)

Адрес: 129090, г. Москва,  
ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

Исполнительный директор  
А.В. Нестерова

(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

М.П.

**Приложение №1**  
**к Договору о практической подготовке обучающихся**

№\_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» 20\_\_\_\_ г.

Для организации практической подготовки Организация направляет в Профильную организацию обучающихся по следующим основным образовательным программам:

№ п/п	Образовательная программа	Количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы	Компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка	Сроки организации практической подготовки
1.				

**СОГЛАСОВАНО**

**СОГЛАСОВАНО**

Профильная организация:

Организация:

ОАНО ВО «Московский  
технологический институт»

(полное наименование)

(полное наименование)

Адрес:

Адрес: 129090, г. Москва,  
ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

\_\_\_\_\_  
(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

Исполнительный директор  
А.В. Нестерова

\_\_\_\_\_  
(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

М.П. (при наличии)

М.П.

**Приложение №2**  
**к Договору о практической подготовке обучающихся**

№\_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» 20\_\_\_\_ г.

Перечень помещений Профильной организации, в которых осуществляется реализация компонентов образовательной программы:

Наименование структурного подразделения Организации, осуществляющей образовательную деятельность, организующего Практическую подготовку обучающихся	Наименование помещения Организации (при наличии)

**СОГЛАСОВАНО**

**СОГЛАСОВАНО**

Профильная организация:

Организация:

\_\_\_\_\_ (полное наименование)

ОАНО ВО «Московский  
технологический институт»

Адрес:

\_\_\_\_\_ (полное наименование)

Адрес: 129090, г. Москва,  
ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

\_\_\_\_\_ (наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

Исполнительный директор  
А.В. Нестерова

М.П. (при наличии)

\_\_\_\_\_ (наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

М.П.

**Приложение 4**  
(обучающийся проходит практику на базе Профильной организации)

**4.1. Шаблон справки<sup>3</sup>**

Директору колледжа  
ОАНО ВО «Московский  
технологический  
институт» \_\_\_\_\_ *Ф.И.О.*

от \_\_\_\_\_  
(*Ф.И.О. ответственного лица  
от Профильной организации*)

**СПРАВКА**

Дана

\_\_\_\_\_ в том, что  
(*Ф.И.О. обучающегося полностью*)  
он(а) действительно проходил(а)

\_\_\_\_\_ недели) в  
(*наименование вида практики*)  
(*количество недель*)

\_\_\_\_\_ (*наименование Профильной организации*)

с «\_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
Обучающийся(аяся) \_\_\_\_\_ успешно  
прошел(а)

(*фамилия, инициалы обучающегося*)

инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практиканта относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

**Ответственное лицо от  
Профильной организации**  
М.П. (при наличии)

\_\_\_\_\_ (*Ф.И.О.*)

\_\_\_\_\_ (*подпись*)

«\_\_\_\_\_

<sup>3</sup> Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации

**Образовательная автономная некоммерческая организация  
высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Актуализированная версия  
утверждена на заседании  
Ученого совета  
ОАНО ВО «МосТех»  
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

**УТВЕРЖДАЮ**  
Ректор  
Ю.В. Вепринцева  
\_\_\_\_\_

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа профессионального модуля  
ПМ.02«Организация и осуществление предпринимательской деятельности в  
сфере торговли»  
(МДК.02.01 Маркетинг;  
МДК.02.02 Конкурентная деятельность в индивидуальном  
предпринимательстве;  
МДК.02.03 Управление малым бизнесом;  
МДК.02.04 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве;  
МДК.02.05 Бизнес-информатика;  
ПП.02.01 Производственная практика;  
ПМ.02.ЭК Экзамен по модулю)**

*Специальность: 38.02.08 Торговое дело  
Квалификация выпускника: специалист торгового дела  
Форма обучения: заочная*

**Москва 2025**

## **Содержание**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ.01 .....	31
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПМ.01 .....	45

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

### 1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства Просвещения России от 19.07.2023 N 548 и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения основного вида деятельности: «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»:

OK 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
OK 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
OK 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
OK 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
OK 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
OK 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
OK 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
OK 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
OK 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Организация и осуществление торговой деятельности
ПК 2.1	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 2.2	Устанавливать хозяйствственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК 2.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК 2.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 2.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

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

### **В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:**

#### ***иметь практический опыт:***

- поиска и систематизации открытых источников информации о товарных рынках для организации сбыта товарной продукции;
- мониторинга, анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам товаров и услуг на товарных рынках
- определения критериев выбора поставщиков и установления коммуникаций с деловыми партнерами, поставщиками и потребителями товаров и услуг на этапах торгово-технологического процесса для осуществления торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках;
- осуществления торговой деятельности и оказания основных и дополнительных услуг в сфере торговли;
- подготовки внешнеторгового контракта, оформления документального сопровождения торговых сделок на внешнем и внутреннем рынке, заключения договоров и предъявления претензий;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- выполнения торгово-технологических операций товародвижения, в том числе с использованием цифровых технологий;

**уметь:**

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о товарных рынках;
- проводить исследование товарных рынков и анализировать информацию о потребностях субъектов рынка, в том числе, с использованием цифровых и информационных технологий.;
- оценивать емкость рынка, обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов с использованием цифровых и информационных технологий, формулировать аналитические выводы;
- идентифицировать вид торговли, определять инструментарий для решения задач торгово-сбытовой деятельности в профессиональном контексте;
- распознавать и анализировать операции торгово-технологического процесса, применять методы анализа и оценки эффективности организации торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;
- создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров, устанавливать с ними хозяйствственные связи, вести деловую переписку, оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять взаимодействие с участниками рынка по вопросам подготовки, проверки необходимой документации и заключения договоров и внешнеторгового контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде, пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- анализировать заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- применять современные средства поиска, анализа и интерпретации информации для выполнения задач в области товародвижения;
- моделировать и осуществлять торгово-технологический процесс по каналам продаж и применять оптимальные схемы товародвижения,

обеспечивающие эффективную организацию товарных потоков с применением техники эффективных коммуникаций;

• применять основные информационные системы поддержки принятия решений, оформлять заказы на поставку товаров с применением цифровых технологий;

**знать:**

• методические основы анализа конъюнктуры товарных рынков и интерпретации полученных результатов, методику устной и письменной коммуникации, основы правовой и финансовой грамотности;

• инструментарий организации и проведения аналитических процедур, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;

• теоретико-методологические основы и нормативно-правовые акты регулирования торговой деятельности в рамках профессионального контекста организации торговой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;

• основные элементы внутреннего и внешнего рынка, субъектов взаимоотношений торгово-сбытовой деятельности, каналы коммуникаций и систему хозяйственных связей, в т.ч. с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;

• материально-техническую базу торговли, структуру складского хозяйства и технологии складских процессов для осуществления торгово-сбытовой деятельности; факторы, влияющие на размещение и состав торговой площади розничных предприятий;

• алгоритм бизнес-процессов торгово-сбытовой деятельности и методы стимулирования сбыта товаров на внутреннем и внешнем рынке;

• особенности ценообразования, количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности;

• содержание внешнеторговой деятельности, виды и этапы подготовки сделок, состав документов в рамках внешнеторговых операций;

• структуру и содержание внешнеторгового контракта; способы контроля и оценивания результатов осуществления внешнеторговых контрактов;

• перечень закупочной документации;

• систему электронного документооборота;

• законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенности составления закупочной документации;

• каналы товародвижения и состав субъектов торгово-технологического процесса;

• способы организации торгово-технологических процессов и технологии складских операций в сфере торговли, учитывая принципы

бережливого производства и ресурсосбережения;

- виды транспорта для осуществления операций товародвижения и доставки товаров к покупателю в рамках торгово-технологического процесса

### **Цели и задачи учебной практики**

**Цель учебной практики** – комплексное освоение студентами основного вида деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли», по специальности 38.02.08 Торговое дело, формирование общих и профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли», а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы студентами.

#### ***Задачи учебной практики:***

1. Формирование у студентов практических профессиональных умений в рамках профессионального модуля в соответствии с действующим ФГОС по специальности. Приобретение первоначального практического опыта в рамках профессионального модуля;

2. Систематизация, обобщение закрепление и углубление знаний и умений в рамках профессионального модуля.

3. Формирование общих и профессиональных компетенций по требованиям ФГОС указанной специальности, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля,

4. Повышение мотивации к профессиональному самосовершенствованию по специальности, развитие личностных качеств, необходимых в профессиональной деятельности;

5. Подбор и анализ литературы в соответствии с проблематикой работ, выполняемых во время практики.

### **Цели и задачи производственной практики**

**Цель производственной практики** - комплексное освоение студентами основного вида деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли», по специальности 38.02.08 Торговое дело, формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли», предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

#### ***Задачи производственной практики:***

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей по отдельным должностям;

2. Освоение видов технологий, используемых в практической деятельности конкретного торгового предприятия в соответствии с основными направлениями требований проф. стандартов;
3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики деятельности в области торгово-сбытовой деятельности, усвоение правил, норм и принципов в профессиональной деятельности;
4. Приобретение опыта работы в торговых организациях и развитие навыков участия в торгово-технологическом процессе торговой организации

### 1.3. Результаты освоения профессионального модуля

Код компетенции	Наименование результата обучения
OK 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
OK 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
OK 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
OK 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
OK 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
OK 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
OK 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
OK 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
OK 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ПК 2.1	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 2.2	Устанавливать хозяйствственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК 2.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК 2.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 2.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.02«Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»**

**(МДК.02.01 Маркетинг;**

**МДК.02.02 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве;**

**МДК.02.03 Управление малым бизнесом;**

**МДК.02.04 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве;**

**МДК.02.05 Бизнес-информатика)**

### **2.1. Объем профессионального модуля**

<b>Наименование</b>	<b>квалификация</b>
	<b>специалист торгового дела</b>
	<b>часов</b>
<b>Всего по ПМ.02, в том числе</b>	<b>621</b>
МДК.02.01, с преподавателем	10
<b>Консультация</b>	<b>2</b>
МДК.02.02, с преподавателем	8
<b>Консультация</b>	<b>-</b>
МДК.02.03, с преподавателем	10
<b>Консультация</b>	<b>2</b>
МДК.02.04, с преподавателем	6
<b>Консультация</b>	<b>2</b>
МДК.02.05, с преподавателем	8
<b>Консультация</b>	<b>-</b>
<b>Производственная практика</b>	<b>216</b>
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>309</b>
<b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>

## 2.2. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего (учебная нагрузка обучающихся ся), ч	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика, ч	
			Учебная нагрузка обучающихся, ч.				внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа		Учебная	Производственная
			всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч., курсовая проект (работа)	в т.ч. консультация	всего	в т.ч., курсовой проект (работа)		
OK 01, ПК 2.3, ПК 2.4	Раздел 1. Маркетинг	86	10	4	-	2	64	-	-	-
OK 01, OK 03, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4	Раздел 2. Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве	38	8	4	-	-	30	-	-	-
OK 04, OK 05, ПК 2.5	Раздел 3. Управление малым бизнесом	135	10	4	-	2	113	-	-	-
OK 07, ПК 2.1	Раздел 4. Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве	90	6	2	-	2	66	-	-	-
OK 02, OK 09, ПК 2.5	Раздел 5. Бизнес-информатика	44	8	4	-	-	36			
OK 01 – OK 09 ПК 2.1 – ПК 2.5	Производственная практика (по профилю специальности), часов	216								216
OK 01 – OK 09 ПК 2.1 – ПК 2.5	Экзамен по модулю	12								
	Всего:	621	292	18	-	6	309	-	-	216

### *2.3. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)*

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
<b>Раздел 1. Маркетинг</b>			
<b>МДК.02.01 Маркетинг</b>		<b>86/64</b>	
<b>Тема 1.1 Маркетинг как концепция развития предприятия.</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Сущность и основные понятия, используемые в маркетинге товаров и услуг. Элементы маркетинговой деятельности предприятия: цели, задачи, принципы, функции. Объекты и субъекты маркетинга: виды и особенности. Спрос и потребности: понятия, виды, факторы и характеристики спроса. Виды и типы товарного маркетинга. Концепции маркетинга.</p> <p><b>Тематика практических занятий</b></p> <p>1. Определение состояния спроса, типа маркетинга исходя из предложенных ситуаций.</p>	1	<b>20</b>
<b>Тема 1.2 Содержание и направления маркетинговых исследований конъюнктуры рынка.</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Маркетинговые исследования: этапы, направления проведения исследований. Система маркетинговой информации торгового предприятия. Методы изучения рынка для принятия решений в сфере коммерческой деятельности. Исследование среды маркетинга предприятия: структура среды, SWOT-анализ. Изучение товара, как средства удовлетворения потребностей. Методология изучения потребностей и спроса потребителей товаров и услуг.</p> <p><b>Тематика практических занятий</b></p> <p>1. Анализ потребностей студентов с помощью пирамиды потребностей Маслоу.</p>	1	<b>10</b>
<b>Тема 1.3 Сегментация на рынке товаров и услуг.</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Сегментация: понятие, критерии и признаки сегментации рынка. Этапы сегментации рынка. Стратегии сегментации рынка.</p> <p><b>Тематика практических занятий</b></p> <p>1. Составление профиля сегмента.</p>	1	<b>20</b>
<b>Тема 1.4 Система маркетинговых коммуникаций, оценка эффективности коммуникаций.</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Структура системы маркетинговых коммуникаций, формирующих спрос. Стратегии маркетинговых коммуникаций. Планирование мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта на товары и услуги.</p> <p><b>Тематика практических занятий</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b></p> <p>Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.</p>	1	<b>20</b>
<b>Тема 1.5 Оценка</b>	<b>Содержание</b>		

<b>конкурентоспособности товаров и конкурентоспособности коммерческих предприятий.</b>	Конкурентоспособность товара: понятие, характеристика составляющих конкурентоспособности товара. Мероприятия по повышению конкурентоспособности коммерческих предприятий.		
	<b>Тематика практических занятий</b>		<b>20</b>
	1. Выявление приоритетных конкурентов и определение конкурентной силы предприятия на рынке.		20
	<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1</b>		
	1). Работа с конспектом, учебной и специальной экономической литературой.		
	2). Самостоятельный поиск количественных и качественных данных о развитии региональных товарных рынках		
	3). Работа с информационными интернет-ресурсами.		
	4) Самостоятельная работа по теме 1.1	64	10
	1. Анализ и разработка концепций и задач в сфере маркетинга для обеспечения целей организации.		
	5). Самостоятельная работа по теме 1.2		
	1. Разработка инструментов исследований с целью изучения потребностей потребителей в дополнительных услугах на торговых предприятиях.		
	6) Самостоятельная работа по теме 1.4		
	1. Разработка мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта.		
	7) Самостоятельная работа по теме 1.5		
	1. Определить показатели конкурентоспособности		
<b>МДК.02.01 (всего)</b>		<b>86/64</b>	<b>100</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК.02.01</b>		<b>Экзамен</b>	<b>100</b>
<b>Раздел 2. Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве</b>			
<b>МДК.02.02 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве</b>		<b>38/30</b>	
<b>Тема 2.1 Направления использования ИИ в торговле</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
	1. Цифровизация ритейла: новые приоритеты	2	10
	2. Программы анализа товаров		10
	3. Прогнозирование спроса, анализ паттернов поведения		
	4. Инструменты искусственного интеллекта для управления запасами		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>2</b>	<b>20</b>
	1. Автоматическое обслуживание клиентов и анализ отзывов	2	
	2. Сервисы электронной почты на базе генеративного ИИ		

	3. Виртуальная реальность (VR) 4. Цифровые торговые залы (DSR) 5. Интерактивные демонстрации 6. Нarrативная автоматизация 7. Программный комплекс для управления ассортиментом и категорийным менеджментом в ритейле Catrinix		
<b>Тема 2.2 Искусственный интеллект в логистике</b>	<b>Содержание</b> 1. Автоматизация процесса инвентаризации 2. Оптимизация цепочек поставок 3. Автоматизация процесса комплектации заказов <b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b> Умное управление запасами	<b>2</b> 2	<b>20</b>
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 2</b>	1. Работа с конспектом, учебной и специальной литературой. 2. Работа с интернет-ресурсами ( <a href="http://www.internet-law.ru">www.internet-law.ru</a> , <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a> , <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a> ). 3. Подготовка к практическим занятиям. 4. Выполнение домашних заданий. 5. Подготовка эссе по теме: – Как искусственный интеллект меняет шоппинг – В чем разница между РАП и ИИ? – Управление ассортиментом: тренды, инструменты и новые возможности	<b>30</b>	<b>20</b>
<b>МДК.02.02 (всего)</b>		<b>38/30</b>	<b>100</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК.02.02</b>		<b>Зачет с оценкой</b>	<b>100</b>
<b>Раздел 3. Управление малым бизнесом</b>			
<b>МДК.02.03 Управление малым бизнесом</b>		<b>135/113</b>	
<b>Тема 3.1 Предмет и основные категории товароведения</b>	<b>Содержание</b> 1. Ключевые понятия товароведения: предмет, цели и задачи, объекты и субъекты, принципы товароведения.	<b>1</b> 1	<b>6</b>

	2. Основные этапы становления товароведения как науки, этапы развития товароведения 3. Принципы товароведения 4. Основополагающие характеристики товаров. Формирование основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	
	<b>1. Практическое занятие</b> Семинар «Основополагающие характеристики товара»	1	
<b>Тема 3.2 Методы классификации и кодирования товаров</b>	<b>Содержание</b> 1. Основные понятия, цель и задачи классификации 2. Общие правила классификации и основные квалификационные признаки 3. Методы классификации: преимущества и недостатки 4. Виды классификации товаров. Товароведная классификация товаров 5. Основные понятия, цели, правила, методы и задачи кодирования 6. Классификаторы: понятие, классификация, назначение	<b>1</b>	<b>6</b>
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Распознавание разновидности метода классификации и составление классификаций товаров фасетным и иерархическим методами»</i>	1	
<b>Тема 3.3 Качество и свойства товаров</b>	<b>Содержание</b> 1. Многоаспектность понятия качества. Актуальность проблемы качества товаров. 2. Требования к качеству товаров. Градации качества. 3. Товарный и природный сортаменты. 4. Свойства товаров и их природа. Основные физические, химические, биологические и смешанные свойства потребительских товаров 5. Основные понятия и классификация потребительских свойств и показателей качества товаров. Номенклатура потребительских свойств товаров 6. Методы оценки показателей качества товаров	<b>1</b>	<b>6</b>
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	
	<b>1. Практическое занятие</b>	1	

	<p><i>Семинар «Применение методологии бережливого производства в торговле»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b></p> <p><i>Ситуационный практикум «Исследование номенклатуры потребительских свойств продовольственных и непродовольственных товаров и показателей качества товаров»</i></p>		
<b>Тема 3.4 Обеспечение качества и сохранение количества потребительских товаров</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Факторы, обеспечивающие качество товаров. Жизненный цикл продукции</p> <p>2. Факторы, формирующие качество товаров</p> <p>3. Факторы, сохраняющие качество товаров</p> <p>4. Товарные потери: понятие, факторы, влияющие на их величину, виды.</p> <p>5. Методика расчетов нормируемых товарных потерь продовольственных товаров, мероприятия по предупреждению и снижению потерь товара</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b></p> <p><i>Ситуационный практикум «Выбор рациональных способов размещения товаров на хранение и регулирования режима их хранения для обеспечения сохраняемости»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b></p> <p><i>Практикум по решению задач «Расчет фактических и нормируемых потерь и разработка мероприятий по их сокращению»</i></p>	<b>1</b>	<b>6</b>
<b>Тема 3.5 Идентификация и обнаружение фальсификации потребительских товаров</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Основы идентификационной деятельности</p> <p>2. Виды, средства и методы идентификации</p> <p>3. Фальсификация продовольственных и непродовольственных товаров</p> <p>4. Особенности идентификации продовольственных товаров</p> <p>5. Особенности идентификации непродовольственных товаров</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b></p> <p><i>Ситуационный практикум «Идентификация ассортиментной принадлежности продовольственного товара однородной группы (подгруппы)»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b></p> <p><i>Ситуационный практикум «Идентификация ассортиментной принадлежности непродовольственного</i></p>	<b>1</b>	<b>6</b>

	товара однородной группы (подгруппы)»		
<b>Тема 3.6 Товарная информация</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Основные понятия. Виды и формы товарной информации, их назначение, отличительные особенности.</p> <p>2. Требования к товарной информации. Законодательная база товарной информации</p> <p>3. Маркировка: понятие, назначение, виды, носители, структура, краткая характеристика.</p> <p>4. Информационные знаки: понятие, классификация. Назначение, символика и краткая характеристика информационных знаков разных групп</p> <p>5. Обязательная маркировка товаров</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Изучение особенностей маркировки продовольственного товара однородной группы (подгруппы)»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Особенности маркировки непродовольственного товара однородной группы (подгруппы)»</i></p>		<b>6</b>
<b>Тема 3.7 Организация экспертизы потребительских товаров</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Понятия и виды экспертизы</p> <p>2. Товарная экспертиза: цель, задачи и классификация</p> <p>3. Правила проведения товарной экспертизы</p> <p>4. Порядок заполнения документов на различных этапах экспертизы</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Правила заполнения основных документов товарной экспертизы (заявка, наряд, акт отбора проб и т.д.)»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Порядок заполнения акта экспертизы»</i></p> <p><b>3. Тестирование по темам 1-7</b></p>		<b>6</b>
<b>Тема 3.8 Теоретические основы товароведения и</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Учебная классификация продовольственных товаров</p>		<b>6</b>

<b>экспертизы продовольственных товаров</b>	<p>2. Химический состав, потребительские свойства и показатели качества</p> <p>3. Факторы, формирующие и сохраняющие качество продтоваров</p> <p>4. Потери продовольственных товаров</p> <p>5. Способы консервирования пищевых продуктов</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b></p> <p><i>Ситуационный практикум «Расчет пищевой ценность пищевых продуктов»</i></p>	
<b>Тема 3.9 Товароведение продовольственных товаров растительного происхождения</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Краткая характеристика однородных групп продовольственных товаров растительного происхождения</p> <p>2. Особенности химического состава продовольственных товаров растительного происхождения</p> <p>3. Пищевая ценность и классификация зерновых культур.</p> <p>4. Идентификационные признаки, классификация и ассортимент муки, пищевая ценность, показатели качества и безопасности, условия хранения и сроки годности</p> <p>5. Хлеб и хлебобулочные изделия: классификация и ассортимент, пищевая ценность, экспертиза качества. Транспортирование, хранение, болезни и дефекты хлеба</p> <p>6. Идентификационные признаки плодовоовощной продукции. Пищевая ценность и классификация свежих плодов и овощей, особенности плодов и овощей как объекта товародвижения, физиологические процессы, протекающие в плодах и овощах на этапах товародвижения. Потери плодов и овощей на этапах товародвижения.</p> <p>7. Классификация и ассортимент сахаристых и мучных кондитерских изделий. Отличительные особенности состава, производства и потребительских свойств. Химический состав и пищевая ценность. Оценка качества. Дефекты. Упаковка, маркировка.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b></p> <p><i>Ситуационный практикум «Оценка качества хлебобулочных изделий»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b></p> <p><i>Практикум по решению задач «Оценка естественной убыли при хранении овощей и фруктов»</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b></p> <p><i>Ситуационный практикум «Оценка содержания маркировки и органолептических показателей кондитерского изделия»</i></p>	<b>6</b>

	<p><b>4. Тестирование по темам 8-9</b></p>	
<p><b>Тема 3.10 Товароведение товаров продовольственных животного происхождения</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Краткая характеристика однородных групп продовольственных товаров животного происхождения</p> <p>2. Особенности химического состава продовольственных товаров животного происхождения</p> <p>3. Молоко и молочные продукты. Химический состав и свойства основных пищевых веществ коровьего молока. Ассортимент, показатели качества цельного молока и сливок. Требования к маркировке молока и сливок. Условия хранения и сроки годности.</p> <p>4. Товароведная характеристика частей туш сельскохозяйственных животных, субпродуктов. Классификация и характеристика ассортимента мяса, птицы и субпродуктов. Ветеринарно-санитарные требования к качеству мяса и субпродуктам.</p> <p>5. Товароведная характеристика и гигиенические требования к качеству и безопасности свежевыловленной, охлажденной и мороженой рыбы. и озерной, морской, речной рыбы. Классификация и ассортимент рыбных товаров.</p> <p>6. Классификация и ассортимент рыбных консервов. Экспертиза и оценка качественных показателей рыбных консервов. Требования к маркировке и упаковке рыбных консервов. Условия хранения и сроки годности. Дефекты рыбных консервов</p>	
	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p>	<b>6</b>
	<p><b>1. Практическое занятие</b></p> <p><i>Ситуационный практикум «Оценка содержания маркировки и органолептических показателей молочного продукта»</i></p>	
	<p><b>2. Практическое занятие</b></p> <p><i>Практикум по решению задач «Расчет естественной убыли мясных товаров при транспортировании»</i></p>	
	<p><b>3. Практическое занятие / Тестирование</b></p> <p><i>Ситуационный практикум «Изучение особенностей и оценка маркировки рыбных консервов»</i></p>	
<p><b>Тема 3.11. Товароведение продовольственных товаров смешанного происхождения</b></p>	<p><b>Содержание</b></p>	
	<p>1. Краткая характеристика однородных групп продовольственных товаров смешанного происхождения</p>	
	<p>2. Химический состав и свойства основных веществ пищевых жиров. Классификация, ассортимент, показатели качества жиров</p>	
	<p>3. Ассортимент майонеза. Экспертиза и оценка показателей качества майонеза. Требования к маркировке и упаковке майонеза. Условия хранения и сроки годности майонеза. Изменение качества</p>	

	<p>майонеза в процессе хранения.</p> <p>4. Особенности химического состава вкусовых товаров. Чай, кофе и напитки на их основе: пищевая ценность и потребительские свойства, классификация, кодирование и ассортимент, факторы, формирующие потребительские свойства, показатели качества, упаковка, маркировка и хранение.</p> <p>5. Пряности и приправы: потребительские свойства и классификация, факторы, формирующие потребительские свойства, требования к качеству и безопасности, упаковка, транспортирование и хранение.</p> <p>6. Состояние и перспективы производства отечественных безалкогольных напитков в России. Классификация безалкогольных напитков, состав, особенности производства. Ассортимент. Оценка качества, Упаковка, маркировка, транспортирование и хранение</p>		
	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Оценка содержания маркировки и органолептических показателей вкусового товара»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Идентификация ассортиментной принадлежности образца пищевых жиров»</i></p> <p><b>3. Тестирование по темам 10-11</b></p>	<b>6</b>	
<b>Тема 3.12 Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Учебная классификация непродовольственных товаров</p> <p>2. Качество и потребительские свойства</p> <p>3. Факторы, формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров</p> <p>4. Особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Изучение особенностей упаковки и маркировки непродовольственных товаров»</i></p>	<b>6</b>	
<b>Тема 3.13 Товароведение одежно-обувных товаров</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Текстильные волокна, пряжа и нити: понятие, классификация, свойства. Ткани: классификация, характеристика потребительские свойства.</p> <p>2. Швейно-трикотажные товары: понятие, назначение, свойства, размерные признаки. Материалы,</p>		

	<p>применяемые для производства швейно-трикотажных товаров. Особенности проектирования и изготовления швейно-трикотажных товаров. Классификация и характеристика ассортимента швейных товаров.</p>	
	<p>3. Обувные материалы: классификация, характеристика основных видов для верха и низа кожаной обуви. Классификация и характеристика ассортимента кожаной обуви. Оценка качества. Сырье, применяемое для производства резиновой обуви, характеристика способов производства. Классификация и характеристика ассортимента резиновой обуви. Классификация и характеристика ассортимента валяной обуви.</p>	
	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p>	<b>6</b>
	<p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Определение природы текстильных волокон органолептическим методом»</i></p>	
	<p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Определение качества и сортности изделий по внешним дефектам (швейные/трикотажные)»</i></p>	
	<p><b>3. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Изучение деталей и приемов осмотра кожаной обуви»</i></p>	
	<p><b>4. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Оценка маркировки кожаной обуви и ее упаковки»</i></p>	
<p><b>Тема 3.14 Товароведение парфюмерно-косметических товаров</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Классификация, основные потребительские свойства парфюмерно-косметических товаров</p> <p>2. Основные потребительские свойства и показатели качества</p> <p>3. Особенности технологии производства, сырье, используемое для изготовления парфюмерно-косметическим товаров</p> <p>4. Условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Изучение этапов производства и маркировки парфюмерных товаров»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Оценка содержания маркировки и органолептических свойств косметических товаров»</i></p>	<b>6</b>

<b>Тема 3.15 Товароведение хозяйственных товаров</b>	<b>Содержание</b>		
	1. Понятие и общие свойства пластмасс. Характеристика основных видов пластмасс. Классификация и характеристика ассортимента изделий из пластмасс. Оценка качества изделий из пластмасс.		
	2. Понятие и общие свойства бытовой химии: понятие, свойства, классификация и характеристика ассортимента. Моющие и чистящие средства: потребительские свойства. Классификация и характеристика ассортимента. Требования к качеству		
	3. Классификация и характеристика материалов, применяемых в производстве мебели. Классификация и характеристика ассортимента мебели. Требования к качеству. Недопустимые дефекты мебели.		
	4. Классификация и характеристика ассортимента электробытовых товаров; потребительские свойства электробытовых товаров; проводниковые и электро-установочные изделия; электрические источники света и электроосветительная арматура; электробытовые машины.		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>		<b>6</b>
<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Изучение маркировки хозяйственных изделий из пластических масс»</i>			
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Оценка упаковки и содержания маркировки товаров бытовой химии»</i>		
	<b>3. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Изучение ассортимента и дефектов мебельных товаров»</i>		
	<b>4. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Составление рейтинга образцов бытовых электротоваров»</i>		
	<b>5. Тестирование по темам 12-15</b>		
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 3</b>		<b>113</b>	<b>10</b>
1. Работа с конспектом, учебной и специальной литературой. Самостоятельное изучение нормативно-правовой базы для осуществления оценки маркировки и качества потребительских товаров.			
2. Работа с интернет-ресурсами ( <a href="http://www.internet-law.ru">www.internet-law.ru</a> , <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a> , <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a> ).			
3. Изучение Федерального Закона от 26.03.1998 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».			
4. Работа с Техническим регламентом Таможенного Союза ТР ТС 022/2011			
5. «Пищевая продукция в части ее маркировки».			
6. Работа с Техническим регламентом Таможенного Союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».			
7. Изучение Технического регламента Таможенного Союза ТР ТС 029/2012 «Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств».			

8. Работа с Техническим регламентом Таможенного Союза ТР ТС 024/2011 «Технический регламент на масложировую продукцию».

9. Изучение Технического регламента Таможенного Союза ТР ТС 033/2013 «О безопасности молока и молочной продукции».

10. Работа с Техническим регламентом Таможенного Союза ТР ТС 034/2013 «О безопасности мяса и мясной продукции».

11. Изучение Технического регламента Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/201 «О безопасности рыбы и рыбной продукции».

12. Работа с Техническим регламентом Таможенного Союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».

13. Работа с Техническим регламентом Таможенного Союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

14. Изучение Технического регламента Таможенного Союза ТР ТС 007/2011 «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков».

15. Изучение Технического регламента Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 041/2017 «О безопасности химической продукции».

16. Работа с Техническим регламентом Таможенного Союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».

17. Работа с Техническим регламентом Таможенного Союза ТР ТС 025/2012 «О безопасности мебельной продукции».

18. Работа с Постановлением Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 2463 «Продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты правительства Российской Федерации»

19. Изучение Приказа Минпромторга России от 1 марта 2013 г. № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания»

<b>МДК.02.03 (всего)</b>	<b>135/113</b>	<b>100</b>
<b>Консультация</b>	<b>2</b>	
<b>Промежуточная аттестация по МДК.02.03</b>		<b>Экзамен</b> <b>100</b>
<b>Раздел 4. Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве</b>		
<b>МДК.02.04 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве</b>	<b>90/66</b>	
<b>Тема 4.1 Методологические основы товарной политики</b>	<b>Тематика практических занятий</b> <b>1. Практическое занятие</b> <i>Семинар «Сущность товарной политики организации»</i>	<b>1</b> <b>16</b>
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Доклад с презентацией по теме: «Товарная политика и её эффективное применение для инновационного развития предприятий» (на примере розничной торговой сети)</i>	
<b>Тема 4.2 Оценка конкурентоспособности</b>	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b> <b>1. Практическое занятие</b>	<b>1</b> <b>16</b>
		<b>1</b>

товаров	<p><i>Семинар «Основные принципы оценки конкурентоспособности товара»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Практикум по решению задач «Определение конкурентоспособности товара»</i></p>		
Тема 4.3 Формирование ассортиментной политики	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Сравнительный анализ стратегий управления ассортиментом»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Практикум по решению задач «Расчет основных показателей ассортимента розничного магазина»</i></p>	1	<b>16</b>
Тема 4.4 Методы и инструменты управления товарным ассортиментом	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Практикум по решению задач «ABC-анализ ассортимента розничного магазина»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Практикум по решению задач «XYZ-анализ, совмещенный ABC- и XYZ-анализ ассортимента розничного магазина»</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Подбор ассортимента товаров для потребительских комплексов (для конкретных типов торговых организаций)»</i></p>	2	<b>16</b>
Тема 4.5 Категорийный менеджмент	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Семинар «Концепция управления категориями товаров»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум «Практика применения категорийного менеджмента в торговой организации (на примере ...)»</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b>  <i>Семинар «Нужен ли категорийный менеджмент предприятиям розничной торговли?»</i></p> <p><b>4. Тестирование по темам 2.4-2.5</b></p>	1	<b>16</b>
Тема 4.6 Товарная политика на зарубежных рынках	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Семинар «Особенности международной товарной политики»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b></p>	2	<b>16</b>

<p><i>Семинар «Товарная политика предприятия на зарубежных рынках»</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b></p> <p><i>Семинар «Товарная политика предприятия при выходе на внешние рынки»</i></p>			
<p><b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 4</b></p> <p>1. Работа с конспектом, учебной и специальной литературой.</p> <p>2. Работа с интернет-ресурсами (<a href="http://www.internet-law.ru">www.internet-law.ru</a>, <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a>, <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a>).</p> <p>3. Подготовка к практическим занятиям.</p> <p>4. Выполнение домашних заданий.</p> <p>5. Подготовка к тестированию.</p> <p>6. Подготовка докладов с презентацией по теме 4.1:</p> <p>1) Товарная политика и её эффективное применение для инновационного развития предприятий розничной торговли.</p> <p>2) Упаковка и маркировка товаров, как элемент товарной политики.</p> <p>3) Товарная политика в коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>4) Проблемы формирования товарной политики предприятия.</p> <p>5) Значение товарной политики в обеспечении устойчивого развития предприятия.</p> <p>6) Товарная и ассортиментная политика предприятий розничной торговли.</p> <p>7. Подготовка эссе по теме 4.2:</p> <p>1) Конкурентоспособность и качество.</p> <p>2) Конкурентоспособность — это искусство продавать подобное лучше подобных.</p> <p>3) Цена и качество в управлении конкурентоспособностью товара.</p> <p>4) Проблемы конкурентоспособности товара (на примере конкретного потребительского товара).</p> <p>5) Пути повышения конкурентоспособности товара (на примере конкретного потребительского товара).</p> <p>6) Конкурентоспособность отечественной продукции: миф или реальность?</p> <p>8. Подготовка эссе по теме 4.4:</p> <p>1) Эффективный категорийный менеджер. Кто это?</p> <p>2) Категорийный менеджмент – оптимальная система управления ассортиментом в современном ритейле.</p> <p>3) Современные проблемы категорийного менеджмента.</p> <p>4) Проблемы внедрения категорийного менеджмента в малом бизнесе.</p> <p>5) Как эффективно управлять категориями для успеха компании.</p> <p>6) Категорийный менеджмент в системе управления торговым предприятием</p> <p>7) Категорийный менеджмент как метод управления ассортиментом.</p> <p>8) Категория как объект управления в категорийном менеджменте</p> <p>9) Почему «категорийный менеджер» не равно «закупщик»?</p> <p>10) Категорийный менеджмент в современных условиях розничной торговли.</p>	<b>66</b>	<b>4</b>	
<b>МДК.02.04 (всего)</b>	<b>90/66</b>	<b>100</b>	

<b>Промежуточная аттестация по МДК.02.04</b>		<b>Экзамен</b>	<b>100</b>
<b>Раздел 5. Бизнес-информатика</b>			
<b>МДК.02.05 Бизнес-информатика</b>		<b>44/36</b>	
<b>Тема 5.1 Кодирование потребительских товаров</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. История возникновения кодирования товаров 2. Отечественный и зарубежный опыт кодирования 3. Эволюция баркода 4. Двумерные коды</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Семинар «Сфера практического применения штриховых кодов»</i></p>	<b>1</b>	<b>10</b>
<b>Тема 5.2 Кодирование товаров в ТН ВЭД</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Гармонизированная система описания и кодирования товаров – международная основа построения ТН ВЭД 2. Назначение и сфера применения ТН ВЭД. Структура построения ТН ВЭД ЕАЭС 3. Содержание разделов и групп ТН ВЭД 4. Основные правила интерпретации ТН ВЭД</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Семинар «Применение ТН ВЭД России и способы совершенствования товарной номенклатуры»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Определение полного десятизначного кода ТН ВЭД товара»</i></p> <p><b>Тестирование по темам 5.1-5.2.</b></p>	<b>1</b>	<b>10</b>
<b>Тема 5.3 Обязательная маркировка и кодирование товаров</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Законодательная база обязательной маркировки товаров 2. Особенности обязательной маркировки однородных групп товаров 3. Работа в системе «Честный ЗНАК»</p>	<b>1</b>	<b>10</b>

	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Семинар «Национальная система маркировки «Честный знак»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Доклад с презентацией. «Внедрение обязательной маркировки (на примере конкретной подгруппы потребительских товаров)»</i></p>	<b>1</b>	<b>20</b>
<b>Тема 5.4 Системы кодирования и отслеживания товаров</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Визуальная («бумажная») технология</p> <p>2. Технология штрихкодирования</p> <p>3. RFID-технология (радиочастотная идентификация)</p> <p>4. Голосовая идентификация</p> <p>5. Технологии AR (дополненной реальности) для работы в торговом зале и на складе магазина</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Семинар «Сравнительный анализ технологий кодирования и идентификации товаров»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Этапы технологии кодирования и идентификации товаров с использованием RFID-технологии (радиочастотной идентификации)»</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Использование технологии AR (дополненной реальности)»</i></p> <p><b>4. Тестирование по темам 5.3-5.4.</b></p>	<b>1</b>	<b>20</b>
	<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 5:</b>	<b>36</b>	<b>20</b>
	<p>1. Работа с конспектом, учебной и специальной литературой. Самостоятельное изучение нормативно-правовой базы для осуществления оценки маркировки и качества потребительских товаров.</p> <p>2. Работа с интернет-ресурсами (<a href="http://www.internet-law.ru">www.internet-law.ru</a>, <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a>, <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a>).</p> <p>3. Работа с ТН ВЭД ЕАЭС <a href="https://eec.eaeunion.org/comission/department/catr/ett/">https://eec.eaeunion.org/comission/department/catr/ett/</a></p> <p>4. Изучение материалов на сайте «Честный знак» <a href="https://честныйзнак.рф/">https://честныйзнак.рф/</a></p> <p>5. Подготовка к практическим занятиям.</p> <p>6. Выполнение домашних заданий.</p> <p>7. Подготовка к тестированию.</p>		

<p>8. Подготовка эссе по теме 5.1:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Эволюция штрихового кодирования.</li> <li>2) Гармонизированная система описания и кодирования товаров, ее место, назначение и применение в современном мире.</li> <li>3) Кодирование продукции: значимость, использование в коммерческой деятельности.</li> <li>4) Стандартизация и кодирование информации о товаре.</li> <li>5) Преимущества применения технологии кодирования.</li> <li>6) Классификация и кодирование товаров, возможности их использования для совершенствования товароведной и коммерческой деятельности.</li> <li>7) Кодирование товаров как результат их классификации и цели, которые оно преследует.</li> </ol> <p>9. Подготовка эссе по теме 5.3:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) QR-код как способ получения информации.</li> <li>2) Зачем нужна обязательная маркировка товаров?</li> <li>3) Проблемы внедрения обязательной маркировки товаров (на примере конкретного потребительского товара).</li> <li>4) Маркировка товаров: преимущества для бизнеса и потребителей.</li> </ol>		
<p><b>МДК.02.05 (всего)</b></p> <p><b>Производственная практика</b></p> <p>Отработка навыков работы с закупочной документацией</p> <p>Отработка навыков анализа спроса потребителей;</p> <p>Подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам товаров и услуг на товарных рынках;</p> <p>Установления коммуникаций с деловыми партнерами, поставщиками и потребителями товаров и услуг на этапах торгово-технологического процесса;</p> <p>Осуществление торговой деятельности и оказание основных и дополнительных услуг в сфере торговли;</p> <p>Выполнение торгово-технологических операций складского товародвижения, в том числе с использованием цифровых технологий;</p> <p>Выполнение операций торгово-технологического процесса,</p> <p>Изучить этапы техники продаж от «установления контакта» до «завершения сделки». Проанализировать применяемые техники продаж и методы установления контактов с деловыми партнерами (поставщиками, покупателями, посредниками), исследовать этапы и принципы установления контактов с деловыми партнерами</p> <p>Применение современных методов продаж, применяемых в исследуемом торговом предприятии.</p> <p>Оценить преимущества применения техники СПИН, применения техники SNAP продаж, охарактеризовать преимущества консультативных продаж</p> <p>Изучить этапы техники продаж от «установления контакта» до «завершения сделки». Проанализировать применяемые техники</p>	<b>44/36</b>	<b>100</b> <p>216</p> <p>100</p> <p>Форма отчетности и<sup>1</sup> – отчет по практике</p>

<sup>1</sup> См.Приложения

продаж и методы установления контактов с деловыми партнерами (поставщиками, покупателями, посредниками), исследовать этапы и принципы установления контактов с деловыми партнерами

Участие в оформлении документального сопровождения торговых сделок на внешнем и внутреннем рынке подготовки внешнеторгового контракта, и предъявления претензий;

Обработка, формирования и хранения данных, информации, документов, мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;

Изучить правила формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры

Обработка результатов закупки и заключение контракта;

Составление планов и обоснование закупок

Оформление принятых заявок на оказание соответствующих услуг; Оформление счетов на полную/частичную предоплату и подтверждение услуг;

Выполнение поручений руководителя по обсуждению деталей договора с контрагентами и потребителями;

Составление проекта договоров в соответствии с принятыми соглашениями; Отработка навыков заключения договоров в соответствии с принятыми соглашениями.

Отработка навыков использования техник и технологий эффективного продаж

Ознакомление с правилами торговли;

Владение деловой этикой ведения переговоров и правилами обслуживания покупателей

<b>Промежуточная аттестация по МДК.02.01</b>	<b>86/64</b>	<b>Экзамен</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК.02.02</b>	<b>38/30</b>	<b>Зачет с оценкой</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК.02.03</b>	<b>135/113</b>	<b>Экзамен</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК.02.04</b>	<b>90/66</b>	<b>Экзамен</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК.02.05</b>	<b>44/36</b>	<b>-</b>
<b>Производственная практика</b>	<b>216</b>	<b>-</b>
<b>Консультации</b>	<b>6</b>	<b>-</b>
<b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>	
<b>Итого ПМ.02</b>	<b>621/309</b>	

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ.02**  
**«Организация и осуществление предпринимательской**  
**деятельности в сфере торговли»**  
**(МДК 02.01 Маркетинг;**  
**МДК 02.02 Конкурентная деятельность в индивидуальном**  
**предпринимательстве;**  
**МДК 02.03 Управление малым бизнесом;**  
**МДК 02.04 Организация стартапов в индивидуальном**  
**предпринимательстве;**  
**МДК 02.05 Бизнес-информатика)**

**1.1. Материально-техническое обеспечение**

**МДК 02.01 Маркетинг**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория** для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер;

мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

### **МДК 02.02 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран));

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория** для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

### **Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

### **МДК 02.03 Управление малым бизнесом**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое

*проектирование (выполнение курсовых работ):*

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория** для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

## **МДК 02.04 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве**

*Учебная аудитория* для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций:**

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

#### **Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

### **МДК 02.05 Бизнес-информатика**

**Учебная аудитория для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):**

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер;

мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций:**

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

**Технические средства обучения:**

- Компьютеры с выходом в Интернет.
- Видеопроекционное оборудование.
- Программное обеспечение общего и специального назначения:
- Microsoft Office.
- Microsoft Windows

**Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:**

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии, игровые технологии, разбор конкретных ситуаций, психологические тренинги, групповые дискуссии

\* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

**Основные источники:**

1. Калужский, М. Л. Маркетинг : учебник : [16+] / М. Л. Калужский. – Изд. 2-е. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 216 с. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598991>

2. Солдаткина, О. В. Экономика и управление малым бизнесом :

учебное пособие : [12+] / О. В. Солдаткина. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 328 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701324>

3. Смирнова, П. В. Основы бизнес-информатики : учебное пособие : [16+] / П. В. Смирнова, В. Е. Полторацкий ; Технологический университет. – Москва : Директ-Медиа, 2024. – 55 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=713183>

### ***Дополнительная литература:***

1. Экономика и организация деятельности предприятий сервиса : учебное пособие : [16+] / Ю. В. Орел, С. С. Вайцеховская, Н. Н. Тельнова [и др.] ; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет (СтГАУ), 2022. – 136 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=708942>

2. Жилинский, Р. И. Моделирование и оптимизация бизнес-процессов на предприятии : [16+] / Р. И. Жилинский ; Воронежский государственный технический университет. – Воронеж : б.и., 2023. – 103 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=704850>

### ***Официальные издания:***

1. Бюллетень правовых актов Министерства экономического развития Российской Федерации/Министерство экономического развития Российской Федерации

2. Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

### ***Российские журналы:***

Журнал «Торгово-экономический журнал»: Издательство «Креативная экономика», Москва, периодичность ежеквартально.

2. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год.

3. Журнал «Продавать! Техника продаж»: Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие.

4. Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство «Панорама», периодичность – ежемесячно.

5. Журнал «Современная торговля»: Издательство «Панорама», периодичность – ежемесячно.

### ***Лицензионное программное обеспечение:***

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;

- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор <https://7-zip.org.ua/ru/>
- Inkscape – векторный графический редактор <https://inkscape.org/ru/o-programye/>
- Gimp – растровый графический редактор <http://www.progimp.ru/>
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// <https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/>)

**Электронно-библиотечные системы:**

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>.

**Современные профессиональные базы данных:**

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru/>
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

**Информационные справочные системы:**

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов <https://docs.edu.gov.ru/#activity=106>
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

**Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:**

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Официальный сайт Министерства экономического развития	<a href="http://www.economy.gov.ru">www.economy.gov.ru</a>
2	Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики	<a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>
3	Официальный сайт Федеральной налоговой службы	<a href="http://www.nalog.ru">www.nalog.ru</a>
4	Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования	<a href="http://www.forecast.ru">www.forecast.ru</a>
5	Экономическая экспертная группа	<a href="http://www.eeg.ru">www.eeg.ru</a>
6	Фонд экономического развития «Центр развития»	<a href="http://www.dcenter.ru">www.dcenter.ru</a>
7	Экспертные исследования Высшей Школы Экономики	<a href="https://hse.ru">https://hse.ru</a>
8	Яндекс. Исследования	<a href="https://yandex.ru/company/researches">https://yandex.ru/company/researches</a>
9	Институт стратегического анализа компаний ФБК	<a href="http://www.fbk.ru/publications/columns">http://www.fbk.ru/publications/columns</a>
10	Межведомственный аналитический центр	<a href="http://www.iacenter.ru">www.iacenter.ru</a>

11	Столичный центр развития предпринимательства	<a href="http://www.scrp.ru">www.scrp.ru</a>
12	Институт статистических исследований и экономики знаний	<a href="http://issek.hse.ru/">http://issek.hse.ru/</a>
13	Институт Народохозяйственного Прогнозирования РАН	<a href="http://www.ecfor.ru">www.ecfor.ru</a>
14	РосБизнесКонсалтинг	<a href="http://www.rbc.ru">www.rbc.ru</a>
15	Агентство консультаций и деловой информации «Экономика»	<a href="http://www.akdi.ru">www.akdi.ru</a>
16	Национальное агентство финансовых исследований	<a href="http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10220.html">http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10220.html</a>
17	Центр экономических и финансовых исследований и разработок	<a href="http://www.cefir.ru">www.cefir.ru</a>
18	Data Insight	<a href="http://www.datainsight.ru">www.datainsight.ru</a>
19	Федеральная таможенная служба	<a href="https://customs.gov.ru/">https://customs.gov.ru/</a>
20	Евразийская экономическая комиссия	<a href="https://eec.eaeunion.org/">https://eec.eaeunion.org/</a>
21	Всемирная торговая организация	<a href="http://www.un.org/ru/wto/">www.un.org/ru/wto/</a>
22	Торгово-промышленная палата	<a href="http://www.tpprf.ru/ru/">www.tpprf.ru/ru/</a>
23	Министерство промышленности и торговли РФ	<a href="http://minpromtorg.gov.ru/">http://minpromtorg.gov.ru/</a>
24	Департамент торговли и услуг	<a href="http://www.dtu.mos.ru">www.dtu.mos.ru</a>
25	Интернет-журнал об аналитике и практике торговли и взаимоотношениях с клиентами	<a href="http://www.business.ru/">www.business.ru/</a>
26	Портал для поставщиков и продавцов	<a href="http://www.retail.ru">www.retail.ru</a>
27	Информационный портал технологии магазиностроения	<a href="http://www.shop-academy.com">www.shop-academy.com</a>
28	Информационный портал «Коммерсант»	<a href="http://www.kommersant.ru">www.kommersant.ru</a>
29	Журнал «Ритейлер»	<a href="http://www.retailer.ru">www.retailer.ru</a>
30	Единая информационная система в сфере закупок	<a href="https://zakupki.gov.ru/">https://zakupki.gov.ru/</a>
31	АО «Единая электронная торговая площадка»	<a href="http://www.roseltorg.ru">www.roseltorg.ru</a>
32	ООО «РТС–тендер»	<a href="http://www.rts-tender.ru">www.rts-tender.ru</a>
33	Ассоциация Электронных Торговых Площадок	<a href="https://aetp.ru/">https://aetp.ru/</a>
34	Акционерное общество «Сбербанк - Автоматизированная система торгов»	<a href="http://www.sberbank-ast.ru">www.sberbank-ast.ru</a>
35	АО «Российский аукционный дом»	<a href="https://lot-online.ru/">https://lot-online.ru/</a>
36	Информационный портал «Охрана труда в России»	<a href="http://ohranatruda.ru/index.php">http://ohranatruda.ru/index.php</a>
37	Министерство труда и социальной защиты РФ.	<a href="https://mintrud.gov.ru/">https://mintrud.gov.ru/</a>
38	Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	<a href="http://www.rosпотребнадзор.ru/">www.rosпотребнадзор.ru/</a>
39	Сообщество специалистов по логистике и управлению цепями поставок	<a href="http://logist.ru">logist.ru</a>

### **3.3. Организация образовательного процесса**

Организации образовательного процесса должны способствовать применяемые в учебных заведениях методы дисциплинарной ответственности преподавателя и учащихся, строгое и систематическое планирование занятий, своевременное их проведение на должном педагогическом уровне.

**Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»**

**(МДК.02.01 Маркетинг,  
МДК.02.02 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве,**

**МДК.02.03 Управление малым бизнесом, МДК 02.04 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве, МДК 02.05 Бизнес-информатика)**

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы профессионального модуля и условия организации обучения по данной рабочей программе профессионального модуля для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данному профессиональному модулю обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется ОАНО ВО «Московский технологический институт» с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников ОАНО ВО «Московский технологический институт», методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данному профессиональному

модулю используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в ОАНО ВО «Московский технологический институт» лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данному профессиональному модулю проводится:

- в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками ОАНО ВО «Московский технологический институт» и (или) лицами, привлекаемыми ОАНО ВО «Московский технологический институт» к реализации данного профессионального модуля на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;
- в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ;
- в иных формах, определяемых ОАНО ВО «Московский технологический институт» в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях

При обучении по данному профессиональному модулю обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в ОАНО ВО

«Московский технологический институт» созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести корректиры в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов ОАНО ВО «Московский технологический институт» и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

На основе Паспорта доступности для инвалидов объекта и предоставляемых на нем услуг в сфере образования, разработанного по форме согласно письму Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07, согласованного с общественной организацией Всероссийского общества инвалидов, утвержден план действий ОАНО ВО «Московский

технологический институт» по повышению значений показателей доступности для инвалидов его объектов и услуг в сфере образования, оказываемых им (Дорожная карта), на период до 2030 г. По итогам проведённой паспортизации ОАНО ВО «Московский технологический институт» признан условно доступным для лиц с ограниченными возможностями здоровья, что является достаточным основанием для возможности пребывания указанных категорий граждан в ОАНО ВО «Московский технологический институт» и предоставления им образовательных услуг с учетом дальнейшего увеличения степени его доступности на основе реализации мероприятий Дорожной карты.

Создание безбарьерной среды ОАНО ВО «Московский технологический институт» учитывает потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

- с нарушениями зрения;
- с нарушениями слуха;
- с ограничением двигательных функций.

Обеспечение доступности, прилегающей к ОАНО ВО «Московский технологический институт» территории, входных путей, путей перемещения внутри здания для различных нозологий.

Территория ОАНО ВО «Московский технологический институт» соответствует условиям беспрепятственного, безопасного и удобного передвижения маломобильных студентов, обеспечения доступа к зданиям и сооружениям, расположенным на нем. Обеспечено доступность путей движения, наличие средств информационно-навигационной поддержки, дублирование лестниц подъемными устройствами, оборудование лестниц поручнями, контрастная окраска дверей и лестниц, выделение мест для парковки автотранспортных средств инвалидов и лиц с ОВЗ.

В ОАНО ВО «Московский технологический институт» обеспечен один вход, доступный для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата. Помещения, где могут находиться люди на креслах-колясках, размещены на уровне доступного входа. При ином размещении помещений по высоте здания, кроме лестниц, предусмотрены, подъемные платформы для людей с ограниченными возможностями и лифт.

Комплексная информационная система для ориентации и навигации инвалидов и лиц с ОВЗ в архитектурном пространстве ОАНО ВО «Московский технологический институт» включает визуальную, звуковую и тактильную информацию.

Наличие оборудованных санитарно-гигиенических помещений для студентов различных нозологий.

На каждом этаже обустроена одна туалетная кабина, доступная для маломобильных обучающихся. В универсальной кабине и других санитарно-бытовых помещениях, предназначенных для пользования всеми категориями студентов с ограниченными возможностями, установлены откидные опорные поручни, откидные сидения.

Наличие специальных мест в аудиториях для инвалидов и лиц с

ограниченными возможностями здоровья.

В каждом специальном помещении (учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования) предусмотрена возможность оборудования по 1-2 места для студентов-инвалидов по каждому виду нарушений здоровья - опорно-двигательного аппарата, слуха и зрения.

В стандартной аудитории первые столы в ряду у окна и в среднем ряду предусмотрены для обучаемых с нарушениями зрения и слуха, а для обучаемых, передвигающихся в кресле-коляске, - выделено 1-2 первых стола в ряду у дверного проема.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Учебная аудитория, в которой обучаются студенты с нарушением слуха, оборудована радиоклассом, компьютерной техникой, аудиотехникой (акустический усилитель и колонки), видеотехникой (мультимедийный проектор, экран), мультимедийной системой. Особую роль в обучении слабослышащих также играют видеоматериалы.

В ОАНО ВО «Московский технологический институт» в наличии брайлевская компьютерная техника, программы-синтезаторы речи.

Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячей и слабовидящей формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют обучающимся с нарушением зрения самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения.

Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе студентов с нарушениями зрения: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио и тактильные сигналы.

Для слабовидящих студентов в лекционных и учебных аудиториях предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для удаленного просмотра.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данному профессиональному модулю

используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

### **Общие требования к организации образовательного процесса**

Организация образовательного процесса по профессиональному модулю осуществляется в соответствии с ФГОС СПО по специальности, с рабочим учебным планом, программой профессионального модуля, с расписанием занятий; с требованиями к результатам освоения профессионального модуля: компетенциям, практическому опыту, умениям и знаниям.

В процессе освоения модуля используются активные и интерактивные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов: лекции, семинары, практические занятия, в том числе с приглашением работодателей, анализ производственных ситуаций, ознакомительные экскурсии в учреждения будущей профессиональной деятельности обучающихся, и т.п. в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций студентов.

Студентам обеспечивается возможность формирования индивидуальной траектории обучения в рамках программы модуля; организуется самостоятельная работа студентов под управлением преподавателей и предоставляется консультационная помощь.

В рамках профессионального модуля предусмотрены: учебная практика в объеме 144 часов и производственная практика в объеме 144 часов.

Изучение программы модуля завершается экзаменом по модулю, который предполагает представление портфолио профессиональных достижений студента и защиту методических материалов (См. Приложения).

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

### **Кадровое обеспечение образовательного процесса.**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и осуществление торговой деятельности» и осуществляющие свою профессиональную деятельность в области,

соответствующей профессиональному стандарту 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и пр.); 08.026 Специалист в сфере закупок; 08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной деятельности.**

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПМ.01  
«Организация и осуществление торговой деятельности»  
Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля  
успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по  
профессиональному модулю**

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом по модулю, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются ОАНО ВО «Московский технологический институт» и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

<b>Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля</b>	<b>Критерии оценки текущего контроля успеваемости</b>	<b>Формы и методы оценки</b>
<b>иметь практический опыт:</b>		
поиска и систематизации открытых источников информации о товарных рынках для организации сбыта товарной продукции;	-	<u>Формы контроля обучения:</u> <u>Текущий контроль:</u> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p>мониторинга, анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам товаров и услуг на товарных рынках</p>		<p>персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>- оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>
<p>определения критериев выбора поставщиков и установления коммуникаций с деловыми партнерами, поставщиками и потребителями товаров и услуг на этапах торгово-технологического процесса для осуществления торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках; осуществления торговой деятельности и оказания основных и дополнительных услуг в сфере торговли; подготовки</p>	<p>-</p>	<p><u>Формы контроля обучения:</u></p> <p><i>Текущий контроль:</i></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов</u></p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
внешнеторгового контракта, оформления документального сопровождения торговых сделок на внешнем и внутреннем рынке, заключения договоров и предъявления претензий;		<p><u>обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>
обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;	-	<p><u>Формы контроля обучения:</u></p> <p><u>Текущий контроль:</u></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике).</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><u>Промежуточная аттестация</u></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> </ul>

<b>Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля</b>	<b>Критерии оценки текущего контроля успеваемости</b>	<b>Формы и методы оценки</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> <li>накопительная оценка</li> </ul>
<p>выполнения торгово-технологических операций товародвижения, в том числе с использованием цифровых технологий;</p>	<p>-</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b>  <b>Текущий контроль:</b>            Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике).            Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий  <b>Промежуточная аттестация</b>  <b>Методы оценки результатов обучения:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> <li>накопительная оценка</li> </ul> </p>

**уметь:**

пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о товарных рынках; проводить исследование товарных рынков и анализировать информацию о потребностях субъектов

**Практическое занятие,**  
 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет.  
 4–3 практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.

**Формы контроля обучения:**  
**Текущий контроль:**  
 Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций,

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p>рынка, в том числе, с использованием цифровых и информационных технологий; оценивать емкость рынка, обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов с использованием цифровых и информационных технологий, формулировать аналитические выводы;</p>	<p>2–1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 5-4 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 3-2 - более 50% правильных ответов; 1 - более 10%. <i>Аналитический отчет</i> 5 -грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов; 4–3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы; 3–2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения; 1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути</p>	<p>профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <i>Промежуточная аттестация</i> <u>Методы оценки результатов обучения:</u> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.	
<p>идентифицировать вид торговли, определять инструментарий для решения задач торгово-сбытовой деятельности в профессиональном контексте;</p> <p>распознавать и анализировать операции торгово-технологического процесса, применять методы анализа и оценки эффективности организации торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;</p> <p>создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров, устанавливать с ними хозяйствственные связи, вести деловую переписку, оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>осуществлять взаимодействие с участниками рынка по вопросам подготовки, проверки необходимой документации и заключения договоров и внешнеторгового контракта и контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 3 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 2 практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 3 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 2 - более 50% правильных ответов; 1 - более 10%.</p> <p>Доклады с презентацией 3- грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов;</p> <p>3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы;</p> <p>2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	<p>ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p>эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде, пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках; применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; анализировать заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 4–3 практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 2–1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества; 3 - более 50% правильных ответов; 2 - более 30% 1 - более 10%.</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях,</p>

<b>Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля</b>	<b>Критерии оценки текущего контроля успеваемости</b>	<b>Формы и методы оценки</b>
		психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка
<p>применять современные средства поиска, анализа и интерпретации информации для выполнения задач в области товародвижения; моделировать и осуществлять торгово-технологический процесс по каналам продаж и применять оптимальные схемы товародвижения, обеспечивающие эффективную организацию товарных потоков с применением техники эффективных коммуникаций;</p> <p>применять основные информационные системы поддержки принятия решений, оформлять заказы на поставку товаров с применением цифровых</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 8–7 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 6–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 3–1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 6 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 5 - верные ответы составляют более 70% от общего количества; 4 - верные ответы составляют более 60% от общего количества; 3 - более 50% правильных ответов; 2 - более 30% 1 - более 10%.</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>
<b>знать:</b>		
<p>методические основы анализа конъюнктуры товарных рынков и интерпретации полученных результатов, методику устной и письменной коммуникации, основы</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 5–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 3–2 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии,</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p>правовой и финансовой грамотности; инструментарий организации и проведения аналитических процедур, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.</p> <p>1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки.</p> <p>0- практикум не выполнен.</p> <p>Тестовое задание</p> <p>5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества;</p> <p>4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества;</p> <p>3 - более 50% правильных ответов;</p> <p>2 - более 30%</p> <p>1 - более 10%.</p> <p>Аналитический отчет</p> <p>5 - грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов;</p> <p>4-3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы;</p> <p>3-2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование</p>	<p>разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике).</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>- оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	<p>терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p>теоретико-методологические основы и нормативно-правовые акты регулирования торговой деятельности в рамках профессионального контекста организации торговой деятельности на внутреннем и внешнем рынке;</p> <p>основные элементы внутреннего и внешнего рынка, субъектов взаимоотношений торгово-сбытовой деятельности, каналы коммуникаций и систему хозяйственных связей, в т.ч. с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;</p> <p>материально-техническую базу торговли, структуру складского хозяйства и технологии складских процессов для осуществления торгово-сбытовой деятельности; факторы, влияющие на размещение и состав торговой площади розничных предприятий; алгоритм бизнес-процессов торгово-сбытовой деятельности и методы стимулирования сбыта товаров на</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 3 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 2- практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 3 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 2 - более 50% правильных ответов; 1 - более 10%. Доклады с презентацией 3- грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов; 2 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы;</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p>внутреннем и внешнем рынке;</p> <p>особенности ценообразования, количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности;</p> <p>содержание внешнеторговой деятельности, виды и этапы подготовки сделок, состав документов в рамках внешнеторговых операций;</p> <p>структуру и содержание внешнеторгового контракта; способы контроля и оценивания результатов осуществления внешнеторговых контрактов;</p>	<p>1- грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>0 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p>перечень закупочной документации;</p> <p>систему электронного документооборота;</p> <p>законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенности составления закупочной документации;</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет.</p> <p>4–3 практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.</p> <p>2-1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки.</p> <p>0- практикум не выполнен.</p> <p>Тестовое задание 5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества;</p> <p>4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества;</p> <p>3 - более 50% правильных ответов;</p> <p>2 - более 30%</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b></p> <p><b>Текущий контроль:</b></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике).</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><b>Промежуточная аттестация</b></p> <p><b>Методы оценки результатов обучения:</b></p> <p>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	1 - более 10%.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p>
<p>каналы товародвижения и состав субъектов торгово-технологического процесса;</p> <p>принципы и способы организации торгово-технологических процессов и технологии складских операций в сфере торговли;</p> <p>виды транспорта для осуществления операций товародвижения и доставки товаров к покупателю в рамках торгово-технологического процесса;</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 8–7 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 6–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 3–1- практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 8 верные ответы составляют более 90% от общего количества; 7-6 - верные ответы составляют более 70% от общего количества; 5 -4- верные ответы составляют более 60% от общего количества; 3 - более 50% правильных ответов; 2 - более 30% 1 - более 10%.</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике). Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик</li> </ul> <p>накопительная оценка</p> </p>

## **Фонд оценочных материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю**

Промежуточная аттестация ПМ.02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» проводится в форме зачетов с оценкой по МДК.02.01 Маркетинг, МДК.02.02 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве, МДК.02.03 Управление малым бизнесом, МДК.02.04 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве, а также экзамена по модулю.

<b>Форма контроля</b>	<b>Процедура оценивания</b>	<b>Шкала и критерии оценки, балл</b>
<p><b>Экзамен по модулю</b> (по МДК.02.01, МДК.02.03, МДК.02.04) ОК 01, ОК 03, ОК 08 ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4</p>	<p><b>Экзамен по модулю</b> включает в себя: выполнение заданий (1-2 типа), защита отчета по практике:</p> <p>Задание №1 теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;</p> <p>Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;</p> <p>Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения модуля в процессе</p>	<p>Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале:</p> <p>Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов</p> <p><b>-90 и более (отлично) –</b> Задания 1, 2 - ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. Задания 3 - выполнил индивидуальное задание по производственной практике; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; правильно оформил отчет о прохождении производственной практики; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p> <p><b>-70 и более (хорошо) –</b> Задания 1,2 - ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный,</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	<p>прохождения производственной практики</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике;</p> <p>в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности;</p> <p>во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации;</p> <p>оформил отчет о прохождении производственной практики с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p> <p><b>-50 и более (удовлетворительно)</b></p> <p><b>Задание 1, 2</b> – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично.</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике не в полном объеме; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности;</p> <p>во время защиты ответил не на все вопросы по существу;</p> <p>оформил отчет о прохождении производственной практики с недостатками;</p> <p>имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p> <p><b>-Менее 50 (неудовлетворительно)</b></p> <p><b>Задание 1, 2</b> – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено.</p> <p><b>Задания 3</b> – не выполнил</p>	<p>ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике;</p> <p>в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности;</p> <p>во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации;</p> <p>оформил отчет о прохождении производственной практики с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p> <p><b>-50 и более (удовлетворительно)</b></p> <p><b>Задание 1, 2</b> – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично.</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике не в полном объеме; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности;</p> <p>во время защиты ответил не на все вопросы по существу;</p> <p>оформил отчет о прохождении производственной практики с недостатками;</p> <p>имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p> <p><b>-Менее 50 (неудовлетворительно)</b></p> <p><b>Задание 1, 2</b> – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено.</p> <p><b>Задания 3</b> – не выполнил</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		<p>индивидуальное задание по производственной практике; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики; имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p>
<p><b>Зачет с оценкой</b> (по МДК.02.02) ОК 04, ОК 05 ПК 2.5</p>	<p>Зачет с оценкой представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:</p> <p>Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины (курса), а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;</p> <p>Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины (курса) и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной</p>	<p>Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале:</p> <p>Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов</p> <p><b>«Зачтено»</b></p> <p>— <b>90-100 (отлично)</b> – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p>— <b>70 -89 (хорошо)</b> – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p>— <b>50-69 (удовлетворительно)</b> – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология.</p> <p><b>«Не зачтено»</b></p> <p>— <b>менее 50 баллов (неудовлетворительно)</b> – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	<p>деятельности;</p> <p>Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения МДК (решение задачи).</p>	

***Типовые задания для проведения промежуточной аттестации по профессиональному модулю – экзамен по модулю***

***Задания 1 типа***

1. Этапы развития товароведения как научной дисциплины.
2. Методы классификации, используемые в товароведении, их достоинства и недостатки.
3. Понятия «качество» и «потребность» в товароведении. Связь потребностей и требований к товарам.
4. Группы факторов, обеспечивающих качество потребительских товаров.
5. Краткая характеристика основных видов идентификации потребительских товаров.
6. Виды и формы товарной информации, их преимущества и недостатки.
7. Правила и этапы проведения товарной экспертизы
8. Основные требования к оформлению акта экспертизы или экспертного заключения.
9. Химические вещества продуктов питания.
10. Показатели безопасности основных групп продовольственных товаров.
11. Особенности химического состава продовольственных товаров растительного происхождения
12. Характеристика классификации и ассортимента кондитерских товаров.
13. Экспертиза качества молока и молочных продуктов.
14. Классификация и характеристика ассортимента мяса, птицы и субпродуктов.
15. Потребительские свойства непродовольственных товаров, показатели качества: надежности, эргономические, эстетических, безопасности.
16. Группы потребительских свойств одежды (эргономические, антропометрические, гигиенические, психофизиологические требования, физиологические, эстетические, эксплуатационные).
17. Классификация и характеристика ассортимента кожаной обуви.

18. Факторы, формирующие и сохраняющие качество парфюмерных товаров.

19. Факторы, формирующие потребительские свойства и ассортимент хозяйственных товаров из пластических масс.

20. Мебельные товары, исходные материалы, характеристика потребительских свойств.

21. Классификация и характеристика основных подгрупп электробытовых товаров.

22. Общая классификация школьно-письменных, канцелярских и офисных товаров.

23. Классификация и характеристика основных подгрупп спортивных товаров.

24. Бытовая видеотехника: классификация, ассортимент, факторы конкурентоспособности.

25. Драгоценные, цветные металлы и ювелирные камни, используемые в производстве ювелирных изделий.

### ***Задания 2 типа***

1. Охарактеризуйте цель, задачи и принципы товароведения.

2. Проанализируйте значение классификации и кодирования в товароведении.

3. Охарактеризуйте градации качества потребительских товаров.

4. Проанализируйте классификации потребительских свойств товаров по различным классификационным признакам.

5. Раскройте задачи идентификационной экспертизы потребительских товаров.

6. Дайте характеристику факторов, влияющих на формирование качества потребительских товаров.

7. Разъясните алгоритм расчета контрольного разряда штрихового кода (на примере).

8. Раскройте задачи идентификационной экспертизы потребительских товаров.

9. Охарактеризуйте пищевую ценность продовольственных товаров.

10. Охарактеризуйте факторы, влияющие на потери продовольственных товаров при хранении.

11. Проанализируйте классификацию вегетативных и плодовых овощей.

12. Особенности химического состава продовольственных товаров животного происхождения

13. Опишите и кратко охарактеризуйте основные этапы производства рыбных консервов.

14. Раскройте содержание основных этапов производства и рафинации растительных масел.

15. Проанализируйте значение вкусовых товаров в питании человека.

16. Проанализируйте факторы, формирующие потребительские свойства тканей: ткацкие переплетения, отделка тканей.

17. Раскройте понятия размерных характеристик одежды (швейных товаров).

18. Проанализируйте классификацию и характеристику ассортимента косметических средств для ухода за кожей.

19. Охарактеризуйте требования, предъявляемые к качеству у изделий из пластмасс пищевого назначения.

20. Охарактеризуйте классификацию и ассортимент товаров бытовой химии.

21. Раскройте принцип действия, технико-экономических показатели, и ассортимент бытовых холодильников.

22. Проанализируйте классификацию и дайте характеристику основных групп культурно-бытовых товаров.

23. Раскройте классификацию, устройство, принципы работы, функциональные, эргономические свойства и безопасность телевизоров

24. Опишите классификацию и характеристику ассортимента товаров для туризма и альпинизма.

25. Раскройте составляющие основного пробирного клейма и именника ювелирного изделия: знак удостоверения, шифры инспекции пробирного присмотра, обозначения установленной пробы.

### **Задания 3 типа**

1. В магазин «Продукты» поступило 152 коробок минеральной воды «Ессентуки №17», вместимостью каждой коробки 24 бутылки (0,5 л). В результате приемки было установлен бой в количестве 10 бутылок. Рассчитайте актируемые и нормируемые потери для данной партии минеральной воды.

2. На базу г. Москвы поступила цистерна с растительным маслом массой 10 т, после перекачки масла в бочки масса составила 9,98 т рассчитайте фактическую убыль массы и сравните ее с нормами.

3. В 100 г сыра Голландского содержится 26,0 г белка, 26,8 г жира, 0,0 г углеводов. Рассчитайте теоретическую и практическую энергетическую ценность (калорийность) этого продукта.

4. Определить товарный сорт муки ржаной, поступившей в количестве 500 кг. в мешках по 50 кг. в каждом. При анализе пробы установлено:

- цвет – серовато-белый с заметными частицами оболочек зерна;
- вкус – нормальный без посторонних привкусов;
- Зольность – 1,35%.

5. При проверке веса 70 плиток шоколада с номинальным весом 100 г. фактически оказалось, что 20 плиток весом по 97,2 г., остальные плитки – по 100 г. Соответствует ли отклонения в весе допустимым нормам по стандарту.

6. На склад поступила партия голландского сыра (сыры с высокой температурой нагревания). При приемке по качеству установлено, что сыр имеет хороший вкус, но слабовыраженный аромат, удовлетворительную консистенцию, неравномерный цвет и рисунок, хороший внешний вид и упаковку. Определите качество, установите сорт.

7. В магазин поступила партия пломбира в картонных ящиках по 25 упаковок в количестве 20 коробок. В результате приёмки по количеству и по качеству было обнаружено внешнее повреждение тары у 3 коробок. Было принято решение о проведении экспертизы, которая показала: содержание молочного жира 10%, СОМО 8%, сахарозы 15%, сухих веществ 35%, кислотность 22°Т, взбитость 80%. Дайте заключение о соответствии данного мороженого заявленному виду.

8. В магазин «Дом мебели» поступила партия ковров чистошерстяных, жаккардовых, в количестве 100 штук. При приемке по качеству было установлено:

- пятна, резко выраженные на ворсовой поверхности – на 5 коврах;
- повреждения обрезного края – на 3 коврах.

Можно ли реализовать данный товар. Ответ аргументируйте.

9. В магазин поступила партия швейных изделий в количестве 800 штук. Для проверки партии швейных изделий было отобрано 80 изделий. В ней обнаружено, что 10 изделий имеют недопустимые дефекты. Определите объем выборки, приемочное и браковочное числа. Сделайте вывод о качестве поступивших швейных изделий.

10. Сделайте заключение о качестве партии мужских туфель с верхом из лицевого хрома клеевого метода крепление. Размер партии – 250 пар. При проверке качества (сплошной контроль) были обнаружены:

- слабовыраженные молочные линии на передней части союзки левой полупары в двух парах;
- разная высота между полупарами – 3 мм в трех парах;
- неправильное комплектование пар обуви в одной паре.

Можно ли данную партию принять и реализовать?

### ***Типовые задания по проведению промежуточной аттестации по МДК 02.01 «Маркетинг» – Экзамен***

#### ***Задания 1 типа***

1. Определение маркетинга, маркетинг как концепция и функция управления.
2. Этапы развития и концепции маркетинга.
3. Понятие и виды маркетинговой среды.
4. Маркетинговая информационная система, виды информации.
5. Принципы формирования выборочной совокупности.
6. Основные методы анализа маркетинговой информации.
7. Понятие потребности, типология потребностей и покупателей.
8. Потребительский выбор, мотивация покупки и моделирование

поведения потребителя.

9. Признаки сегментации рынка и условия ее эффективности.
10. Основные методы сегментации и анализа привлекательности рынка.
11. Понятие и свойства товара.
12. Классификация товаров по товарной специализации, циклу потребления и другим критериям.
13. Основные товарные стратегии.
14. Понятие и параметры качества товара.
15. Потребительские представления о качестве товара.
16. Основные понятия ассортиментной политики фирмы.
17. Понятие «бренд» и выбор элементов бренда.
18. Жизненный цикл товара: виды и уровень прибыли.
19. Маркетинговые индикаторы различных стадий жизненного цикла товара.
20. Понятие и функции цены. Классификация и структура цен.
21. Роль цены в маркетинге и этапы маркетингового ценообразования.
22. Производственные факторы маркетинга ценообразования.
23. Роль посредников в системе сбыта, виды посредников по наличию права собственности на товар, по функциональным особенностям.
24. Понятие канала товародвижения, его основные характеристики и типы.
25. Коммуникационные каналы и позиционирование товара.
26. Рекламные носители и формы рекламы. Использование в рекламе основных элементов теории массовой коммуникации.

### ***Задания 2 типа***

1. SEO-оптимизация. Приведите примеры преимуществ и недостатков использования.
2. Лидогенерация. Основные принципы и методы привлечения клиентов в виртуальной среде. Приведите пример компании с успешной лидогенерацией.
3. Приведите примеры новых видов Интернет-маркетинга и лидогенерации.
4. Основные принципы и методы поддержки сайтов. Приведите примеры компаний, применяющих указанные методы поддержки сайтов.
5. Приведите примеры способов монетизации интернет-проектов.
6. Электронная коммерция. Виды электронной коммерции, приведите пример.
7. В чем особенности выбора и типы целевых аудиторий в Интернете? Сравните целевую аудиторию в онлайн и оффлайн на

конкретном примере.

8. Внутренняя и внешняя оптимизация сайтов в Интернете. Приведите пример.

9. Конкурс как инструмент лидогенерации. Приведите примеры успешных конкурсов.

10. Медийная и контекстная реклама. Сущность, цели, применение. Приведите примеры медийной и контекстной рекламы.

11. Электронный журнал. Сущность, цели, виды, применение. Приведите пример.

12. Электронный журнал. Структура электронного журнала. На конкретном примере проанализируйте структуру.

13. Правило «золотого сечения» в построении контента в виртуальном пространстве. Приведите пример.

14. Фронтенд. Сущность, цели, виды, применение. Приведите пример.

15. Подписная страница. Сущность, цели, виды, применение. Приведите пример.

16. Формы продаж в Интернете. Приведите примеры наиболее распространенных форм.

17. Основные виды рекламных носителей в Интернете. Приведите примеры.

18. Отзывы как инструмент продвижения компании в Интернете. На примере конкретного ресурса с отзывами проведите анализ продвижения.

19. Социальные сети в лидогенерации. Определение, цели, применение. Приведите пример.

20. Конференции, семинары, тематические форумы. Приведите примеры компаний, применяющие событийный маркетинг.

21. Партнерский маркетинг. Сущность, цели, применение. Приведите примеры кросс-маркетинга.

22. Управление мнением сообществ в социальных сетях. Приведите примеры наиболее эффективных PR-компаний.

23. Интернет-магазины. Сущность, цели, типы, применение. На примере конкретного интернет-магазина проанализируйте его работу.

24. Электронные платежные системы. Сущность, цели, виды, применение. Приведите примеры наиболее распространенных платежных систем.

25. Современные технологии в электронном бизнесе. Приведите примеры.

26. Показатели эффективности деятельности компаний в SMM. Приведите примеры.

### *Задания 3 типа*

#### **Задание №1.**

Назовите на какой концепции маркетинга основана деятельность следующих фирм?

1. Фирма занимается производством экипировки и снаряжения для охоты, рыбалки и туризма. Разработку новых моделей фирма осуществляет, основываясь на требованиях рынка.

2. Фирма производит канцелярские товары без изучения спроса на данном рынке, ориентируясь на агрессивные формы продвижения.

3. Строительная фирма занимается реставрацией фасадов особняков в центре города. На работу нанимаются только те рабочие, которые имеют прописку в данном городе.

4. Мебельная фабрика производит недорогую практичную мебель не лучшего качества, однако продукция фирмы широко представлена в торговой сети.

5. Компания занимается производством теле- и видеоаппаратуры, постоянно совершенствуя свой товар. Менеджмент фирмы думает только о совершенствовании товарной политики, а не о спросе на него.

### ***Задание № 2***

Что необходимо предпринять предпринимателю купившему убыточный магазин для повышение его экономической эффективности?

Объект был приобретён с обязательным условием сохранения профиля магазина. На первом этаже расположены продукты: хлеб, мясо, рыба, молоко, овощи-фрукты, кулинария. Второй этаж универмаг: ткани, парфюмерия, женская и мужская одежда, обувь.

Магазин находится в кризисе: низкий оборот капитала, узкий ассортимент, неквалифицированный персонал.

Предложите план мероприятий по выводу магазина из кризиса. Мероприятия распределите в соответствии по элементам комплексного маркетинга.

### ***Задание №3.***

Предприниматель собирается открыть ресторан. Перечислите какие факторы маркетинговой среды он должен учесть?

### ***Задание №4.***

Рассмотрим два альтернативных целевых сегмента, которые отличаются только подходами к поискам информации. Один сегмент предпринимает обширный внешний поиск во время принятия решения. Потребители же другого сегмента гораздо менее активны в своем поисковом поведении.

### ***Задание № 5.***

По следующим данным определите эффективность рекламы.

Прибыль компании до проведения рекламной кампании составляла 10 млн. руб. в месяц. После проведения рекламной кампании составила 11,5 млн. руб. в месяц.

Расходы на рекламу складывались следующим образом. Рекламное объявление в прессе: тариф на 1 см<sup>2</sup> площади в печатных изданиях - 550 руб.; объявления занимают общую площадь 140 см<sup>2</sup>. Телевизионная реклама: тариф за 1 мин. демонстрации по ТВ - 8 тыс. руб. за 1 мин.; заключен договор на 5 дней показа по 25 раз в день, 20 секундные ролики. Прямая почтовая реклама: разослано 5 тыс. рекламных листовок; изготовление (печатание) обошлось по 10 руб./шт.; рассылка стоила 11 руб./шт.

### ***Задание № 6.***

Какой из них будет лучшим целевым рынком? Если предположить, что оба сегмента достигнуты, как должна отличаться стратегия маркетинга в завоевании каждого из них?

В магазине фототоваров состоялась выставка-продажа. Была предложена новинка. В широком ассортименте продавались обычные фотоаппараты, а также: сменные фотообъективы, штативы, фотопленка, фотобумага и т.п. Было организовано печатание снимков со скидкой в 25% при предъявлении чека на купленный в магазине фотоаппарат. По низкой цене продавались цифровые фотоаппараты "для школьников младших классов".

Классифицируйте товары по их роли в формировании спроса. Укажите, какие товары относятся к классу "товаров-лидеров", какие - к "товарам-локомотивам" и "товарам поддержки", а также к "зазывным товарам".

### ***Задание № 7.***

Товар - портативное устройство для стирки, основанное на ультразвуке.

Выделите группу целевого воздействия, выберите средства распространения рекламы, основные рекламные аргументы.

### ***Задание № 8.***

На главной странице одного из новостных сайтов был размещен баннер с рекламой новой модели автомобиля. Согласно информации, полученной от владельцев рекламной площадки, количество показов баннера составило 7000 в неделю, 3600 уникальных пользователей увидели баннер. Рассчитайте частоту показов баннера.

### ***Задание № 9.***

Для рекламы салона красоты Beauty на одной из страниц женского интернет-журнала разместили баннер. Через две недели после размещения рекламы была получена информация о том, что рекламу показали 1800 раз, при этом кликнули на нее 460 пользователей. Рассчитайте эффективность размещенной рекламы.

### **Задание № 10.**

Стоимость размещения баннера на сайте онлайн-обучения английскому языку составляет 500 руб. в день. Рекламу необходимо разместить на три недели. По данным рекламодателя, посещаемость сайта за выбранный период составляет 5080 пользователей. Рассчитайте стоимость рекламы за тысячу показов за выбранный период размещения.

### **Задание № 11.**

Бюджет на размещение контекстной рекламы по запросу «покупка пластиковых окон» составил 3000 долларов в месяц. На рекламной объявление кликнуло 3200 человек. Рассчитайте стоимость одного клика.

### **Задание № 12.**

Перед маркетологом компании по продаже бытовой химии стоит задача определения экономической эффективности сайта за апрель. На протяжении рекламной компании сайта в апреле было потрачено 18 тыс. руб. Совокупные затраты на каналы распределения продукции составили 80 тыс. руб. Объем продаж компании в апреле составил 950 тыс. руб., при этом через сайт было продано продукции на 320 тыс. руб. Определите экономическую эффективность сайта.

## ***Типовые задания по проведению промежуточной аттестации по МДК 02.04 «Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве» – дифференцированный зачет***

### ***Задания 1 типа***

1. Товарная политика: ее сущность и основные направления.
2. Товарная политика: стратегия и тактика предприятия.
3. Основные понятия товарной политики: товар, качество, дизайн, упаковка, марка.
4. Понятия качества и конкурентоспособности товара, взаимосвязь и отличие.
5. Проблемы повышения качества и конкурентоспособности товара.
6. Понятия номенклатуры и ассортимента.
7. Планирование товарного ассортимента.
8. Понятие и классификация торгового ассортимента.
9. Понятие ассортимента товаров и его классификация.
10. Признаки классификации торгового ассортимент.
11. Основные свойства торгового ассортимента продукции.
12. Принципы управления ассортиментом товаров.
13. Инструменты работы с ассортиментом: краткая характеристика.
14. ABC-анализ – метод классификации товаров торговой организации по степени важности.
15. Технология планирования ассортимента продукции.

16. Роль и значение категорийного менеджмента для торгового предприятия.

17. Основные концепции управления ассортиментом в торговом предприятии.

18. Достоинства и проблемы категорийного менеджмента.

19. Основные этапы формирования стратегии товарной категории.

20. Особенности управления ассортиментом в магазинах разного формата.

21. Категория как основа для формирования ассортимента.

22. Этапы формирования ассортиментной матрицы.

23. Правила и алгоритм построения ассортиментной матрицы.

24. Товарный ассортимент как основа формирования товарной политики в международной торговле.

25. Приоритеты торговой политики некоторых стран в современных условиях

### ***Задания 2 типа***

1. Раскройте цели и задачи товарной политики.

2. Охарактеризуйте основные стадии жизненного цикла товара.

3. Раскройте понятие конкурентоспособность товара и ее показателей.

4. Опишите основные свойства и показатели товарной номенклатуры.

5. Раскройте понятие ассортиментного перечня и охарактеризовать показатели ассортимента.

6. Раскройте показатели торгового ассортимента и формулы их определения.

7. Охарактеризовать ассортиментную политику торговой организации, основные элементы планирования ассортимента товаров.

8. Изложите принципы подбора и установления товарного ассортимента в организациях розничной торговли.

9. Изложите порядок формирования и регулирования ассортимента товаров и услуг в оптовых организациях торговли.

10. Опишите факторы, влияющие на формирование торгового ассортимента.

11. Раскройте понятие «ассортимент».

12. Раскройте основные направления управления ассортиментом.

13. Опишите методы исследования ассортимента товаров.

14. Раскройте специфику товарной политики торгового предприятия.

15. Раскройте суть ABC-XYZ, как средства управления товарным ассортиментом торгового предприятия.

16. Проанализируйте достоинства и недостатки инструментов работы с ассортиментом.

17. Раскройте определение категорийного менеджмента и рассмотрите его цели и задачи.

18. Опишите основные компоненты категорийного менеджмента.

19. Охарактеризуйте основные принципы разработки стратегии товарной категории.

20. Опишите принципы сегментации потребителей, заложенные в основу формирования ассортимента товаров

21. Раскройте основное отличие традиционной системы закупок от управления ассортиментом по товарным категориям

22. Раскройте критерии, определяющие целесообразность перехода розничного торгового предприятия к категорийному менеджменту.

23. Охарактеризуйте необходимость внедрения категорийного менеджмента как нового подхода к управлению ассортиментом в розничной компании.

25. Раскройте содержание определения и назначение товарной политики в мировой торговле.

### **Задания 3 типа**

1. В ассортименте хлебобулочного магазина имеется 35 наименований товаров, в т. ч. 6 видов хлеба однородной продукции. 14 видов обладают способностью постоянно удовлетворять устойчивый спрос покупателей. В течении месяца появилось 7 наименований (видов) новых продуктов. Рассчитать коэффициенты широты, полноты, устойчивости, обновления и рациональности, если известно: Шб – 100; Пб – 20; Квш – 0,3; Квп – 0,2; Кву – 0,2; Квн – 0,3.

2. Определите полноту и степень обновления ассортимента магазина «Трикотаж», имеющего в продаже: джемпера – 7 фасона, юбки – 6, брюки – 4, жакеты – 5, свитера – 8, если на оптовом предприятии предлагают по 8 фасонов каждого вида. Из имеющихся в продаже товаров – по 2 новинки каждого вида.

3. В отделе канцелярских товаров магазина в ассортименте имеется 52 наименований шариковых ручек по средней цене 69 рублей, 37 наименований карандашей по средней цене 36,3 рубля; 4 вида стирательных резинок по цене 24 рубль и 7 видов линеек по средней цене 36,5 рублей. Определить структуру ассортимента товаров в натуральном и денежном выражении.

4. В магазине «Чижик» общее количество наименований товаров разнородных групп составляет 3200 (в т. ч. 20 наименований хлебобулочных изделий), а в магазине «Продукты» – 2800 (в т. ч. 35 наименований хлебобулочных изделий). Максимально возможное количество наименований товаров составляет 4800 (в т.ч. 25 наименований хлебобулочных изделий для магазина «Чижик», и 32 для магазина «Продукты»). По вине ООО «Хлеб» в «Чижик» было поставлено только 50 % хлебобулочных изделий, а в «Продукты» – 60 % от общего количества наименований хлебобулочных изделий. Необходимо

рассчитать Кш и Кп; на основании полученных коэффициентов определить, какой из магазинов более конкурентоспособен, и в каком из них наиболее полно удовлетворяется спрос на хлебобулочные изделия.

***Типовые задания для проведения промежуточной аттестации - экзамена по модулю***

***Задания 1 типа***

1. Предметом товароведения ...
  - а) является ассортимент товаров
  - б) являются факторы, формирующие потребительскую стоимость товаров
  - в) является качество товаров
  - г) является потребительская ценность товаров.
2. Принципами товароведения являются ...
  - а) динамичность, многокомпонентность, гармонизация, сбалансированность, добровольность, единообразие, оптимизация
  - б) комплексность, гармонизация, объективность, сбалансированность, обязательность, единообразие, коллективность
  - в) гармонизация, объективность, сбалансированность, добровольность, единообразие, оптимизация, коллективность
  - г) безопасность, эффективность, соответствие, взаимозаменяемость, систематизация, совместимость.
3. Неверно, что к принципам товароведения относится ...
  - а) систематизация
  - б) совместимость
  - в) эффективность
  - г) повторяемость.
4. Нужда в чем-либо объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, социальной группы и общества в целом – это ...
  - а) требование
  - б) надобность
  - в) спрос
  - г) потребность.
5. К числу основных функций товара относятся ...
  - а) потребительская, маркетинговая, экономическая, товароведная
  - б) коммерческая, маркетинговая, юридическая, товароведная, экономическая
  - в) маркетинговая, потребительская, финансовая, коммерческая, правовая
  - г) коммерческая, маркетинговая, юридическая, товароведная, экономическая, информационная.
6. Потребительская стоимость товара – это ...
  - а) основа количественных соотношений при добровольном обмене товарами между собственниками

б) способность товара удовлетворять определенные человеческие потребности

в) понятие, сходное понятию « себестоимость», то есть это те расходы, которые понес производитель продукции на ее изготовление

г) та часть стоимости продукта, которая создается в данной организации.

7. Согласно определению (в области товароведения), товар – это ...

а) материальный или нематериальный результат деятельности (процесса), предназначенный для удовлетворения реальных или потенциальных потребностей

б) продукция, являющаяся объектом купли-продажи и средством удовлетворения потребностей потребителей

в) продукция, являющаяся объектом транспортирования, хранения и реализации

г) материальный и нематериальный результат деятельности, удовлетворяющий потребности юридических лиц.

8. Неверно, что к принципам товароведения относится ...

а) систематизация

б) совместимость

в) эффективность

г) повторяемость.

9. Потребительная ценность товаров – это ...

а) способность товаров удовлетворять потребности людей, быть полезными

б) свойство товара, его функциональность

в) показатель уровня качества товаров.

10. К целям классификации относят ...

а) группировку товаров по общности свойств, которая служит основанием для разработки оптимальных методов упаковки, режимов хранения и транспортирования

б) систематизацию товаров, разработку правил и систем классификации, создание научной базы для управления ассортиментом и качеством

в) разработку групповых методов измерений и оценки потребительских свойств и качества товаров

г) изучение и оценку структуры, полноты и рациональности ассортимента товаров.

11. Иерархический метод классификации предусматривает ...  
разделение множества объектов

а) последовательное

б) обоснованное

в) параллельное

г) одновременное.

12. К преимуществам иерархического метода можно отнести ...

а) гибкость системы, сходства признаков объектов и удобство использования

б) возможность выделения общности и сходства признаков объекта, и большую глубину

в) высокую информационная насыщенность, гибкость системы и удобство использования

г) высокую информационную насыщенность и возможность выделения общности и сходства признаков объектов.

13. К недостаткам фасетного метода можно отнести ...

а) невозможность выделения общности и различий между объектами

б) чрезмерную громоздкость, высокие затраты, трудность применения и информационная недостаточность

в) информационная недостаточность, невозможность выделения общности и различий между объектами, трудность применения.

14. Класс товаров – это ...

а) множество товаров, удовлетворяющих аналогичные группы потребностей, имеющих определенные отличия

б) совокупность товаров, отличающихся индивидуальным назначением и идентификационными признаками

в) множество товаров, удовлетворяющих обобщенные группы потребителей

г) подмножество товаров, удовлетворяющих более специфичные группы потребностей, обусловленных особенностями применяемого сырья, материалов, конструкций.

15. Товарный артикул – это ...

а) ассортиментная единица товара, включающая его наименование и при необходимости градацию качества, типоразмер или количественную характеристику продукции и иные необходимые сведения

б) индивидуальное название товара, выпускаемого определенным производителем

в) совокупность товаров одного вида, отличающихся рядом частных признаков.

16. Группа однородных товаров – это ...

а) совокупность товаров, отличающихся индивидуальным назначением и идентификационными признаками

б) подмножество товаров, удовлетворяющих более специфичные группы потребностей, обусловленных особенностями применяемого сырья, материалов, конструкций

в) множество товаров, удовлетворяющих аналогичные группы потребностей, имеющих определенные отличия

г) множество товаров, удовлетворяющих обобщенные группы потребителей.

17. Комплекс стандартов, который регламентирует порядок проведения работ по классификации и кодированию товаров, используемый для решения задач управления на различных уровнях, – это ...

- а) Единая система классификации и кодирования техникоэкономической и социальной информации
- б) нормативно-техническая база добровольного и обязательного подтверждения соответствия
- в) гармонизированная система описания и кодирования товаров
- г) Национальная система стандартизации, которая представляет собой национальные стандарты и общероссийские классификаторы техникоэкономической информации.

18. Ассортимент товаров – это ...

- а) группа товаров, связанных между собой либо в силу схожести сферы их функционирования (применения), либо в рамках одного и того же диапазона цен
- б) состав, соотношение отдельных видов изделий в продукции предприятия, отрасли, группе товаров с учетом их качества и сортности
- в) состав однородной продукции по видам, сортам и маркам
- г) набор товаров, объединенных по какому-либо признаку или по совокупности признаков.

19. Неверно, что ... относится к основным показателям ассортимента

- а) структура
- б) высота
- в) полнота
- г) устойчивость.

20. Перечень однородных и разнородных товаров общего и аналогичного назначения представляет ...

- а) товарную номенклатуру
- б) ассортимент товаров
- в) торговый ассортимент
- г) марочный ассортимент.

21. Марочный ассортимент состоит из ...

- а) различных видов товаров
- б) товаров одного вида, но разных марок
- в) товаров различных видов, но одной марки
- г) товаров одной марки и одного вида.

22. Оптимальный ассортимент, в отличие от рационального, ...

- а) обеспечивает достаточную степень удовлетворенности потребителей
- б) отличается большим разнообразием товаров функционального назначения
- в) удовлетворяет реальные потребности с максимально полезным эффектом

г) удовлетворяет в достаточной степени физиологические потребности с максимально полезным эффектом.

23. Коэффициент широты ассортимента определяют отношением ...

а) количества новых товаров к общему количеству наименований товаров

б) количества видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся спросом, к действительной широте

в) действительной широты к базовой

г) действительной глубины к базовой.

24. Способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности определяет ... ассортимента

а) глубину

б) полноту

в) широту

г) устойчивость.

25. Коэффициент глубины ассортимента определяют отношением ...

а) количества торговых марок товаров одного вида и/или их модификаций к показателю широты

б) действительной глубины к базовой

в) количества видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителя, к общему количеству видов, разновидностей и наименований товаров тех же однородных групп.

### ***Задания 2 типа***

1. При экспертизе качества синтетического моющего средства «Ручеек» для стирки в стиральных машинах было установлено:

- внешний вид: гранулированный порошок белого цвета;
- белизна – 70 %;
- массовая доля пыли – 4 %;
- пенообразующая способность – 200 мм;
- моющая способность – 85 %;
- отбеливающая способность – 80%.

Используя ГОСТ, составьте заключение о качестве товара.

2. Определите объем выборки, приемочное и браковочное числа при приемке партии стеклянных бытовых изделий в количестве 3200 штук для проверки на овальность края изделий.

3. Определите объем выборки, приемочное и браковочное числа при приемке партии стеклянных бытовых изделий в количестве 1000 штук для проверки прочности крепления ручки.

4. Сделайте заключение о качестве салатника круглого прессованного из бесцветного натрийсиликатного стекла диаметром 160

мм. Дефекты овальность края 4 мм, пузыри размером 3; 1,5 и 1 мм соответственно, редко расположенная свилья.

5. Определите сорт супница из фарфора вместимостью 2000 см<sup>3</sup>, если при осмотре были обнаружены:

- выгорка диаметром 3 мм на лицевой стороне;
- натек малозаметный на лицевой стороне;
- заметная царапина на рисунке, ухудшающая рисунок.

6. Сделайте заключение о качестве стального эмалированного чайника, если при осмотре были обнаружены:

- незначительные сколы покровной эмали без обнажения грунтового покрытия на дне изделия;
- разрывы декоры, не ухудшающие товарного вида;
- крышка удерживается на корпусе при наклоне на 60°.

7. В адрес магазина бытовой техники поступили электроплиты в количестве 20 штук. При приемке было установлено: электроплиты обернуты в бумагу и упакованы в картонные коробки на поддоне с перетяжкой стальными лентами. На чугунные конфорки не нанесена предохранительная смазка, поверхность покрыта коррозией. Возможна ли приемка данной партии?

8. На куске смесовой (хлопчатобумажное и химическое волокно) ткани длиной 40,4 м, поступившей в магазин, обнаружены дыры в шести местах размером до 1 см<sup>2</sup> каждая. На ярлыке указано, что ткань 1-го сорта. Сделайте заключение о качестве товара.

9. Проверьте соответствие фактического сорта указанному в маркировке (1-й сорт) куска хлопчатобумажного вельвет-корда набивного. Длина ткани в куске – 40 м, ширина ткани – 85 см. При осмотре были обнаружены

- подмочки размером 8 мм – три места;
- заломы по всему куску;
- нарушение печатного рисунка в виде мелких непропечатанных мест (20 мест на каждые 5 м) – на протяжении 15 м. Ответ аргументируйте.

10. В магазин «Дом мебели» поступила партия ковров чистошерстяных, жаккардовых, в количестве 100 штук. При приемке по качеству было установлено:

- пятна, резко выраженные на ворсовой поверхности – на 5 коврах;
- повреждения обрезного края – на 3 коврах.

Можно ли реализовать данный товар. Ответ аргументируйте.

11. Приведите пример использования интеллектуальных сервисов в торговле. Обоснуйте положительные стороны внедрения ИИ в торговле.

12. Приведите пример использования ИИ в автоматическом обслуживании клиентов и анализа отзывов.

13. Виртуальная реальность в торговле. Приведите примеры и обоснуйте необходимость внедрения.

14. Опишите процесс оптимизации цепочек поставок с использованием интеллектуальных сервисов.
15. ИИ в логистике при анализе товарных запасов.

***Задание 3 типа – защита отчета по производственной практике***

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Университет);
2. Кратко опишите рабочее место практики;
3. Раскройте функциональные обязанности практиканта;
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики;
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).

***Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет по производственной практике***

1. Каковы особенности формирования ассортимента организации, являющейся базой практики?
2. Особенности и направления ассортиментной политики данной организации?
3. Товарные потери однородной группы продовольственных и непродовольственных товаров. Каким документом устанавливаются нормы?
4. Какие мероприятия разработаны практикантом по предупреждению товарных потерь в конкретном торговом предприятии?
5. Результаты оценки маркировки образцов продовольственных и непродовольственных товаров. Каким нормативным документом устанавливаются требования к маркировке исследуемой продукции?
6. Охарактеризуйте особенности оценки качества образцов продовольственных и непродовольственных товаров. Каким документом устанавливаются требования к качеству исследуемых образцов продукции?
7. Раскройте классификационные признаки ассортимента товаров, реализуемых торговым предприятием.
8. Как обеспечивается сохраняемость товаров на предприятии, контролируются условия, сроки хранения и транспортирования товаров?
9. Охарактеризуйте требования к оформлению товарносопроводительных документов.
10. Каким документом устанавливаются санитарноэпидемиологические требования к товарам и их упаковке, как обеспечиваются эти требования на торговом предприятии?

11. Какие системные единицы измерения используются для характеристики количественных показателей товаров, реализуемых торговым предприятием.

12. Как определить подлинность выдачи документов по подтверждению соответствия? Какими документами устанавливаются обязательные и добровольные требования в продукции, реализуемой торговым предприятием.

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1**  
(обучающийся проходит  
практику  
на базе Института «МосТех»)

**1.1. Шаблон индивидуального задания**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор колледжа ОАНО ВО  
«МосТех»

МП

**Индивидуальное задание**

по производственной практике

по профессиональному модулю \_\_\_\_\_

обучающегося группы \_\_\_\_\_

шифр и номер группы

(Ф.И.О.)

<b>№ п/п</b>	<b>Виды работ</b>	<b>Период выполнения работ</b>
1.	<p><b>Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</b></p> <p>Ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности.</p> <p>Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).</p>	
2.	<p><b>Изучение организационной структуры подразделения прохождения практики.</b></p> <p>Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики.</p> <p>Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
3.	<p><b>Сбор информации об объекте практики и анализ источников.</b></p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
4.	<p><b>Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и первоначального опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности _____.</b></p>	

<b>№ п/п</b>	<b>Виды работ</b>	<b>Период выполнения работ</b>
	.... .... ....	
5.	<p><b>Обработка и систематизация полученного фактического материала.</b>  С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю _____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.</p>	
6.	<p><b>Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.</b>  <i>Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию.</i>  Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Института на платформе lms.synergy.ru руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.</p>	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): \_\_\_\_\_

подпись  
расшифровка

## 1.2.Шаблон аттестационного листа

### Аттестационный лист

\_\_\_\_\_,  
обучающий(ая)ся \_\_\_\_\_ курса группы \_\_\_\_\_ по  
специальности \_\_\_\_\_, успешно  
прошел(ла)

\_\_\_\_\_  
по \_\_\_\_\_ (наименование вида практики)  
профессиональному \_\_\_\_\_ модулю  
в объеме \_\_\_\_\_ часов с  
«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_ года по «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_ года:

#### I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание по \_\_\_\_\_ практике по \_\_\_\_\_ профессиональному \_\_\_\_\_ модулю  
обучающимся (нужное отметить √):

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

#### Работа с источниками информации (нужное отметить √):

##### Обучающийся:

- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

Владение материалом по \_\_\_\_\_ практике (нужное отметить √):

##### Обучающийся:

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период \_\_\_\_\_ практики, обучающимся (нужное отметить √):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;

не решены;

**Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики области профессиональной деятельности по профессиональному модулю \_\_\_\_\_ (нужное отметить √):**

соответствует;  
 в основном соответствует;  
 частично соответствует;  
 не соответствует;

**Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить √):**

отчет о прохождении практики оформлен правильно;  
 отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;  
 отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;  
 отчет о прохождении практики оформлен неверно.

**Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:**

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
<b>Общие компетенции</b>		
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
<b>Профессиональные компетенции</b>		
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий

Примечание:

Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

**II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:**

№ п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
<b>1. Качество подобранных материалов для проведения анализа</b>			
1.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
1.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
<b>2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов</b>			
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
<b>3. Выполнение общих требований к проведению практики</b>			
3.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД _____	20	
3.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
	<b>Итого:</b>	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

---



---



---



---

**Руководитель практики  
от Образовательной  
организации**

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

(подпись)

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**  
(обучающийся проходит практику на базе Профильной организации)

**2.1. Шаблон индивидуального задания**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор колледжа ОАНО ВО  
«МосТех»

\_\_\_\_\_

**Индивидуальное задание**

по производственной практике

по профессиональному модулю \_\_\_\_\_

обучающегося группы \_\_\_\_\_

шифр и номер группы

(Ф.И.О.)

<b>№ п/п</b>	<b>Виды работ</b>	<b>Период выполнения работ</b>
1.	<p><b>Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</b></p> <p>Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности.</p> <p>Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).</p>	
2.	<p><b>Изучение организационной структуры Профильной организации – базы прохождения практики.</b></p> <p>Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики.</p> <p>Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организаций.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
3.	<p><b>Сбор информации об объекте практики и анализ источников.</b></p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	

<b>№ п/п</b>	<b>Виды работ</b>	<b>Период выполнения работ</b>
4.	<p><b>Экспериментально-практическая работа.</b> Приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности _____.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
5.	<p><b>Обработка и систематизация полученного фактического материала.</b> С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю _____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.</p>	
6.	<p><b>Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.</b></p> <p><i>Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию.</i></p> <p><i>Оформить справку, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.</i></p> <p>Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Института на платформе lms.synergy.ru в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.</p>	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): \_\_\_\_\_

подпись  
расшифровка

## 2.2.Шаблон аттестационного листа

### Аттестационный лист

\_\_\_\_\_,  
обучающий(ая)ся \_\_\_\_\_ (Ф.И.О. обучающегося) курса группы \_\_\_\_\_ по  
специальности \_\_\_\_\_, успешно  
прошел(ла) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
по (наименование вида практики)  
профессиональному модулю  
в объеме \_\_\_\_\_ часов с  
«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_ года по «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_ года:

#### I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание по \_\_\_\_\_ практике по \_\_\_\_\_ профессиональному модулю обучающимся (нужное отметить √):

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

#### Работа с источниками информации (нужное отметить √):

##### Обучающийся:

- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);
- не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

Владение материалом по \_\_\_\_\_ практике (нужное отметить √):

##### Обучающийся:

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период \_\_\_\_\_ практики, обучающимся (нужное отметить √):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;

- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

**Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики области профессиональной деятельности по профессиональному модулю \_\_\_\_\_ (нужное отметить √):**

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

**Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить √):**

- отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен неверно.

**Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:**

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
<b>Общие компетенции</b>		
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
<b>Профессиональные компетенции</b>		
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий

**Примечание:**

- Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
- Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

**II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:**

№ п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
<b>1. Качество подобранных материала для проведения анализа</b>			
1.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
1.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
<b>2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов</b>			
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
<b>3. Выполнение общих требований к проведению практики</b>			
3.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД _____	20	
3.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
<b>Итого:</b>		100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

---



---



---



---

**Руководитель практики  
от Образовательной  
организации**

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

(подпись)

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3**  
(обучающийся проходит  
практику  
на базе Профильной  
организации)

**3.1. Шаблон договора**

Договор №\_\_\_\_\_  
о практической подготовке обучающихся

г. Москва

«\_\_» \_\_\_\_ 20\_\_ г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «Московский технологический институт», именуемая в дальнейшем «Организация», в лице исполнительного директора Нестеровой Ангелины Всеволодовны, действующего на основании Устава, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, именуем \_\_\_\_\_ в дальнейшем «Профильная организация», в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании\_\_\_\_\_, с другой стороны, именуемые по отдельности «Сторона», а вместе – «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем.

**1. Предмет Договора**

1.1. Предметом настоящего Договора является организация практической подготовки обучающихся (далее - практическая подготовка).

1.2. Образовательная программа (программы), компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка, количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы, сроки организации практической подготовки, согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора (приложение № 1).

1.3. Реализация компонентов образовательной программы, согласованных Сторонами в приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты образовательной программы), осуществляется в помещениях Профильной организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой частью настоящего Договора (приложение № 2). Приложение №2 согласовывается сторонами не позднее чем за 10 рабочих дней до начала практической подготовки.

**2. Права и обязанности Сторон**

2.1. Организация обязана:

2.1.1 не позднее, чем за 10 рабочих дней до начала практической подготовки по каждому компоненту образовательной программы представить в Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы посредством практической подготовки;

2.1.2 назначить руководителя по практической подготовке от Организации, который:

- обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

- организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.1.3 при смене руководителя по практической подготовке в трехдневный срок сообщить об этом Профильной организации;

2.1.4 установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

2.1.5 направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме практической подготовки.

2.2. Профильная организация обязана:

2.2.1 создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

2.2.2 назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки со стороны Профильной организации;

2.2.3 при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в трехдневный срок сообщить об этом Организации;

2.2.4 обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.2.5 проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

2.2.6 ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правил охраны труда и пожарной безопасности и иными локальными нормативными актами Профильной организации при их наличии;

2.2.7 провести инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

2.2.8 предоставить обучающимся и руководителю по практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (приложение N 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

2.2.9 обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации.

2.2.10. обеспечить продолжить рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

2.3. Организация имеет право:

2.3.1 осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки требованиям настоящего Договора;

2.3.2 запрашивать информацию об организации практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

2.4. Профильная организация имеет право:

2.4.1 требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

2.4.2 в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме практической подготовки в отношении конкретного обучающегося.

### 3. Срок действия договора и финансовые условия

3.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания обеими сторонами и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств;

3.2. Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

3.3. Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает финансовых обязательств сторон.

### 4. Заключительные положения

4.1. Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, в суде по месту нахождения Организации.

4.2. Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

4.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.

### 5. Адреса, реквизиты и подписи Сторон

Профильная организация:	Организация: ОАНО ВО «МосТех» 105318, г. Москва, ул. Измайловский вал, д.2. Р/сч 40703810338040005652 ПАО Сбербанк г. Москва К/сч 30101810400000000225 БИК 044525225 ИНН 7708142686 КПП 771901001 ОГРН: 1027700479740  Исполнительный директор  _____ <u>/ А.В. Нестерова</u>
-------------------------	--

Приложение № 1  
к Договору №\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

1. Наименование образовательной программы: «\_\_\_\_\_;
2. Наименование компонента образовательной программы: \_\_\_\_\_
3. Количество обучающихся, направляемых на практическую подготовку: \_\_\_ человек;
4. Сроки практической подготовки: с «\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

5. Подписи сторон:

Профильная организация:	Организация:
	ОАНО ВО «МосТех»
	Исполнительный директор
	<u>А.В. Нестерова</u>

Приложение № 2  
к Договору №\_\_ от \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Адреса помещений Профильной организации,  
в которых осуществляется практическая подготовка

1.

*(с указанием № кабинета/зала/помещения/цеха и т.д., наименования помещения при наличии)*  
2.

*(фактический адрес нахождения организации)*

Подписи сторон:

Профильная организация:	Организация:
	ОАНО ВО «МосТех»
	Исполнительный директор
	<u>А.В. Нестерова</u>

Исполнительному директору  
ОАНО ВО «МосТех»  
Нестеровой А.В.

от \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. ответственного лица  
от Профильной организации)

## СПРАВКА

Дана \_\_\_\_\_ в том, что  
(Ф.И.О. обучающегося полностью)

он(а) действительно проходил(а) **производственную практику (по профилю специальности)**

(наименование вида практики) **(4 недели)** в  
(количество недель)

(наименование Профильной организации)

с «\_\_» 20\_\_ г. по «\_\_» 20\_\_ г.<sup>2</sup>  
Обучающийся(аяся) \_\_\_\_\_ успешно прошел(а)

(фамилия, инициалы обучающегося)  
инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практиканта относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

Ответственное лицо от  
Профильной организации \_\_\_\_\_  
М.П. (при наличии)

(Ф.И.О.) \_\_\_\_\_ (подпись)

«\_\_» 20\_\_ г.

<sup>1</sup> Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии

**Образовательная автономная некоммерческая организация  
высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

---

Актуализированная версия  
утверждена на заседании  
Ученого совета  
ОАНО ВО «МосТех»  
протокол № 06 от 28 февраля 2025 г.

**УТВЕРЖДАЮ**  
Ректор  
Ю.В. Вепринцева  
\_\_\_\_\_

«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа  
профессионального модуля**

**ПМ.03 «Осуществление продаж потребительских товаров и координация  
работы с клиентами»**

**(МДК 03.01 Управление лояльностью и формирование потребительской  
ценности;**

**МДК 03.02 Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM;**

**МДК 03.03 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на сегментах  
рынка;**

**МДК 03.04 Технологии омниканальных продаж;**

**МДК 03.05 Стратегия распределения товарных запасов и каналы сбыта;**

**ПП.03.01 Производственная практика;**

**ПМ.03.ЭК Экзамен по модулю)**

*Специальность: 38.02.08 Торговое дело*

*Квалификация выпускника: специалист торгового дела*

*Форма обучения: заочная*

**Москва 2025**

## **Содержание**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ.03 .....	36
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПМ.03 .....	50

# **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

## **ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами**

### **1.1.Область применения программы**

Программа профессионального модуля разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства Просвещения России от 19.07.2023 N 548 и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения основного вида деятельности: «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами» и соответствующих общих и профессиональных компетенций:

OK 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
OK 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
OK 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
OK 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
OK 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
OK 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
OK 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
OK 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
OK 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8	Организовывать послепродажное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

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

**В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:**

***иметь практический опыт:***

- сбора, формирования, анализа информации и актуализации клиентской базы, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;
- разработки программ по повышению лояльности клиентов и стимулированию покупательского спроса;
- разработки стратегии продвижения, составления контент плана продвижения, разработки программы внедрения CRM-системы с целью эффективного взаимодействия с клиентами;
- применения способов организации продаж в секторах B2C; B2B; B2G; G2C с использованием цифровых, информационных технологий;
- эффективного взаимодействия с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
- анализа и оценки выполнения плана омниканальных продаж, в том числе, с применением современных прикладных программных продуктов;
- применения методов анализа скорости оборачиваемости товарных запасов, ABC- XYZ анализа товарных запасов;

***уметь:***

- разрабатывать программы лояльности и эффективно взаимодействовать с клиентами и коллективом в процессе управления лояльностью;

- сегментировать клиентскую базу с учетом особенностей социального и культурного контекста;
- определять жизненный цикл товарной продукции организации и клиента в управлении лояльностью на основе устной и письменной коммуникации с клиентом;
- формировать и актуализировать базу данных клиентов;
- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;
- разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
- применять методы оценки эффективности программ лояльности;
- устанавливать уровень активности и клиентаориентированности сотрудников, выявлять типы клиентов в процессе аккаунтинга и выбирать способы работы с ними;
- применять правовую базу в процессе организации и ведения аккаунтинга;
- проводить переговоры с клиентами на основе знаний правовой и финансовой грамотности для эффективного аккаунтинга;
- анализировать данные клиентской базы данных, эффективно взаимодействовать с клиентами (покупателями) на основе разработки программы внедрения CRM-системы;
- коммуницировать с потребителями через соответствующие каналы и точки контакта, через социальные сети и мессенджеры для осуществления послепродажного обслуживания клиентов;
- использовать современные информационные и технологии, платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в секторе B2C;
- использовать современные информационные и технологии, платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в секторе B2B;
- использовать современные информационные и технологии, платформы и сервисы взаимодействия в секторе B2G;
- использовать современные информационные и технологии, платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в секторе G2C;
- пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках для организации и ведения торговой деятельности в секторах B2C; B2B; B2G; G2C;
- понимать общий смысл и тексты на профессиональные темы, участвовать в диалогах на профессиональные темы на государственном языке;
- выявлять новые каналы сбыта, систематизировать информацию в разных каналах и секторах сбыта для организации продаж;

- решать практические задачи профессиональной деятельности в сфере организации и управления омниканальными продажами;
- применять способы эффективного взаимодействия с клиентами в процессах преддоговорной работы и омниканальных продажах товаров;
- применять комплекс мероприятий в омниканальных продажах в целях формировании эффективного взаимодействия с покупателями и выполнения плана продаж;
- выстраивать оптимальные каналы распределения товарных запасов;
- пользоваться профессиональной терминологией для эффективного распределения товарных запасов, применять методы управления товарными запасами;
- применять знания о сохранении окружающей среды и изменении климата в стратегии распределения товарных запасов; проектировать и рассчитывать складскую площадь с учетом принципов бережливого производства и применять их в профессиональной деятельности;
- осуществлять контроль состояния товарных запасов и рассчитывать эффективность каналов распределения;

**знать:**

- психологические особенности личности клиента и способы их использования при формировании программ лояльности;
- правила оформления документов и построения устных сообщений при взаимодействии с клиентами;
- значение формирования лояльности клиентов для повышения конкурентоспособности предприятия;
- способы поиска и систематизации информации о потенциальных клиентах, методики выявления информации о потребностях клиентов;
- приемы актуализации информации о клиентах и их потребностях;
- комплекс мероприятий по стимулированию покупательского спроса и формированию лояльности;
- способы установления взаимоотношений с разными типами клиентов для решения задач профессиональной деятельности;
- систему аккаунтинга для конкурентоспособности компании и развития предпринимательской деятельности в сфере торговли;
- основы правового регулирования и финансовой грамотности предпринимательской деятельности для эффективной организации и ведения аккаунтинга;
- стратегии продвижения в цифровом пространстве и принципы составления контент-плана продвижения в социальных сетях для обеспечения эффективного взаимодействия с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров;

- цели, задачи, элементы программы консультационно-информационного сопровождения клиентов после процесса продажи
- современные средства поиска, анализа информации, устройства информатизации и оценивать практическую значимость результатов поиска для выполнения задач торговой деятельности;
- формат оформления и порядок применения результатов поиска информации, современное программное обеспечение в торговой деятельности, в том числе с использованием цифровых средств.;
- правила построения предложений на профессиональные темы, лексический минимум, относящийся к описанию объектов, предметов, средств и процессов торговой деятельности;
- профессиональную документацию в сфере торговле;
- цели и задачи, бизнес модели организации продаж товаров и услуг, в том числе, инфокоммуникационных систем их составляющих в каналах сбыта;
- принципы эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами;
- методологические основы омниканальных продаж, принципы выбора каналов продаж и взаимодействия с клиентами и коллективом в соответствии с бизнес-моделью;
- технологии омниканальности продаж;
- экономические и правовые аспекты осуществления взаимодействия с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и омниканальных продажах;
- методы, техники, технологии организации и управления омниканальной моделью для обеспечения выполнения плана продаж;
- методы оценки эффективности омниканальных продаж для обеспечения выполнения плана продаж
- способы планирования складского пространства и управления товарными запасами с учетом политики ресурсосбережения, климатических условий и охраны окружающей среды;
- стратегии распределения товарных запасов и каналы сбыта для эффективного взаимодействия в команде;
- способы контроля и составления отчётов состояния товарных запасов в программе 1С:WMS. Управление торговлей

### **Цели и задачи производственной практики**

**Цель производственной практики** – комплексное освоение студентами основного вида деятельности «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами» по специальности 38.02.08 Торговое дело, формирование у обучающегося

общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами», предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

***Задачи производственной практики:***

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей по отдельным должностям;
2. Освоение методов продаж и координации работы с клиентами, используемых в практической деятельности в соответствии с основными направлениями требований проф. Стандартов;
3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики деятельности в области аккаунтинга и выстраивания взаимоотношений с клиентами, усвоение принципов профессиональной деятельности;
4. Приобретение опыта работы в торговых организациях и развитие навыков участия аккаунтинга клиентов в торговой организации

### **Результаты освоения профессионального модуля**

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе

	информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### ПМ.03 «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»:

(МДК 03.01 Управление лояльностью и формирование потребительской ценности;

МДК 03.02 Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM;

МДК 03.03 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на сегментах рынка;

МДК 03.04 Технологии омниканальных продаж;

МДК 03.05 Стратегия распределения товарных запасов и каналы сбыта)

### 2.1. Объем профессионального модуля

Наименование	квалификация
	специалист торгового дела
	часов
<b>Всего по ПМ.03, в том числе</b>	<b>488</b>
МДК.03.01, с преподавателем	56
<b>Консультация</b>	-
<b>Зачет с оценкой</b>	
МДК.03.02, с преподавателем	114
<b>Консультация</b>	2
<b>Экзамен по МДК.03.02</b>	18
МДК.03.03, с преподавателем	50
<b>Консультация</b>	-
МДК.03.04, с преподавателем	52

<b>Консультация</b>	-
МДК.03.05, с преподавателем	<b>60</b>
<b>Консультация</b>	-
<b>Учебная практика</b>	-
<b>Производственная практика</b>	<b>144</b>
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>276</b>
<b>Консультация</b>	<b>2</b>
<b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>

## 2.2. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего (учебная нагрузка обучающихся ся), ч	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика, ч	
			Учебная нагрузка обучающихся, ч.				внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа		Учебная	Производственная
		всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч., курсовая проект (работа)	в т.ч. консультация	всего	в т.ч., курсовой проект (работа)			
ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.5	<b>Раздел 1.</b> <b>МДК 03.01 Управление лояльностью и формирование потребительской ценности</b>	<b>56</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>48</b>	<b>-</b>		
ОК 01, ОК 03, ПК 3.3, ПК 3.8	<b>Раздел 2.</b> <b>МДК 03.02 Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM</b>	<b>114</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>86</b>	<b>-</b>		
ОК 02, ОК 09, ПК 3.7	<b>Раздел 3.</b> <b>МДК 03.03 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на сегментах рынка</b>	<b>50</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>46</b>	<b>-</b>		
ОК 04, ПК 3.2, ПК 3.4	<b>Раздел 4.</b> <b>МДК 03.04 Технологии омниканальных продаж</b>	<b>52</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>44</b>	<b>-</b>		
ОК 04, ОК 07, ПК 3.6	<b>Раздел 5.</b> <b>МДК 03.05 Стратегия распределения товарных запасов и каналы сбыта</b>	<b>60</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>52</b>	<b>-</b>		

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего (учебная нагрузка обучающихся ся), ч	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика, ч	
			Учебная нагрузка обучающихся, ч.				внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа		Учебная	Производственная
			всего	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч., курсовая проект (работа)	в т.ч. консультация	всего	в т.ч., курсовой проект (работа)		
	Учебная практика, часов	-							-	
ОК 01 – ОК 09, ПК 3.1 – ПК 3.8	Производственная практика (по профилю специальности), часов	144								144
ОК 01, ОК 03, ПК 3.3, ПК 3.8	Экзамен по МДК.03.02	18								
ОК 01 – ОК 09, ПК 3.1 – ПК 3.8	Экзамен по модулю	12								
	Всего:	488	38	18	-	2	276	-	-	72

### 2.3. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	<b>Раздел 1. Управление лояльностью и формирование потребительской ценности</b>		
	<b>МДК.03.01 Управление лояльностью и формирование потребительской ценности</b>	<b>56/48</b>	
<b>Тема 1.1 Лояльность клиентов и ее значение в условиях влияния факторов конкурентной среды</b> ОК 05	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Введение в дисциплину. Роль и место знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы в сфере профессиональной деятельности. Предмет, цели и задачи курса.</p> <p>2. Лояльность: сущность, значение, виды. Жизненные циклы продукта организации и клиента в управлении лояльностью. Индекс потребительской лояльности. Влияние уровня лояльности на объемы продаж.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> Семинар в диалоговом режиме на тему «Место и роль лояльности в современных конкурентных условиях. Построение ЖЦТ, клиента в управлении лояльностью».</p>	1	5
<b>Тема 1.2</b> <b>Формирование клиентской базы</b> ОК 05, ПК 3.1	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Суть и задачи клиентской базы. Правила ведения. Этапы создания. Структура. Форматы ведения. Организация ведения. Интеграция программ лояльности в клиентскую базу. Методики выявления потребностей клиентов; Методы поиска и систематизации информации о потенциальных клиентах</p> <p>2. Сегментирование клиентской базы. Анализ. Способы расширения клиентской базы. Использование цифровых и информационных технологий для актуализации и ведения базы.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> Ситуационный практикум (кейс-стади) «Организация ведения клиентской базы на рынке B2C»</p>	1	5
<b>Тема 1.3</b> <b>Классификация, механизм работы и</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Классификация. Программы типа «Копи и сжигай» или точечные программы. Многоуровневые программы лояльности – создание долгосрочного взаимодействия. Геймифицированные программы лояльности. Сообщества</p>		

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
целевые группы программ лояльности ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.5	<p>лояльности – клубы приверженцев бренда. Коалиционные программы лояльности – объединение нескольких брендов в одной программе. Платные программы лояльности или членство в VIP клубе. Программы лояльности Lifestyle или ценностно – ориентированные программы. Гибридные программы лояльности.</p> <p>2. Механика работы и целевые группы программ лояльности. Формирование клиентской базы как основы для сегментирования целевых групп</p>		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>20</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Формирование клиентской базы и целевой группы программы лояльности»</i>	1	5
	<b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Разработка геймифицированной программы лояльности»</i>		5
	<b>3. Практическое занятие</b> <i>Дидактическая игра «Методики выявления потребностей клиентов»</i>		5
	<b>Тестовое задание №1</b>		5
<b>Тема 1.4</b> <b>Стимулирование продаж как инструмент формирования потребительской ценности и лояльности</b> ОК 04, ОК 05, ПК 3.5	<b>Содержание</b> <p>1. Цели стимулирования продаж: увеличение чека существующих клиентов, привлечение новых клиентов, запуск нового продукта, поддержка конкурентоспособности, ликвидация остатков. Программы лояльности как вид стимулирования продаж.</p> <p>2. Ценовые и неценовые методы стимулирования продаж. Стимулирование продаж в рознице, опте. Стимулирование продаж в интернет-среде.</p>		
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>5</b>
	<b>1. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Разработка программы по стимулированию продаж и оценка экономического результата»</i>	1	5
<b>Тема 1.5</b> <b>Психологические аспекты</b>	<b>Содержание</b> <p>1. Этапы зарождения лояльности клиента. Привязанность и лояльность.</p> <p>2. Способы и методы повышения лояльности с помощью психологического инструментария.</p>		

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
формирования лояльности ОК 04, ОК 05, ПК 3.5	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Поэтапное формирование лояльности покупателя»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Дидактическая игра «Эмоциональные способы повышения лояльности»</i></p>	1	10
Тема 1.6 Приобретение и сохранение лояльности при взаимодействии с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.5	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров для приобретения, сохранения и повышения лояльности: ключевые факторы. Последовательные этапы взаимодействия в зависимости от сегмента рынка, отрасли, товара.</p> <p>2. Актуализация информации о клиентах и их потребностях с использованием цифровых и информационных технологий: онлайн-опросы, коммуникация через сайт, сбор данных в соцсетях, с помощью чат-ботов и т.д.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Этапы взаимодействия с покупателями на рынке B2C»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Дидактическая игра «Материальные способы повышения лояльности и мероприятия по стимулированию покупательского спроса»</i></p> <p><b>Тестовое задание №2</b></p>	1	15
Тема 1.7 Оценка удовлетворенности потребителей и клиентов ОК 04, ОК 05, ПК 3.5	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Оценка удовлетворенности потребителей (клиентов): методы измерения удовлетворенности. Особенности измерения уровня удовлетворенности B2C клиентов. Особенности измерения уровня удовлетворенности B2B клиентов. Методика исследования удовлетворенности CSI (customer satisfaction index).</p> <p>2. Сравнение удовлетворенности клиентов разных марок /поставщиков (бенчмаркинг)</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b></p>	1	5

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	<p><i>Практикум по решению задач «Измерение и оценка удовлетворенности клиентов»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Бенчмаркинг и анализ конкурентов»</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b> <i>Дидактическая игра «Что необходимо для формирования лояльной клиентской базы?»</i></p>		5
Тема 1.8 Затраты на программы лояльности и методы оценки их эффективности ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.5	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Бюджет на управление программой лояльности. Стоимость удержания клиентов. Цена актуализации клиентской базы и стоимость ее расширения.</p> <p>2. Методы оценки эффективности программ лояльности. Показатели программы лояльности: ROI, доход от реализации программы, доля от оборота, уровень оттока клиентов, средний уровень расходов, средний чек, ARPU. Оценка степени лояльности покупателей: прибыльность участника программы, CLV (customer lifetime value) или LTV (Lifetime Value), средний чек, частота совершения покупок, уровень оттока, стоимость привлечения участника в программу, стоимость стимулирования участника.</p>		
	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Формирование бюджета на управление программой лояльности»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Оценка эффективности программ лояльности»</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b> <i>Дидактическая игра «Оценка степени лояльности покупателей»</i></p> <p><b>Тестовое задание №3</b></p>	<p><b>1</b></p> <p>1</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p>	<p><b>20</b></p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p>
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1	1. Работа с конспектом, учебной литературой, законодательными актами. 2. Дополнение конспекта лекций.	<b>48</b>	<b>5</b>
<b>МДК.03.01 (всего)</b>		<b>56/48</b>	<b>100</b>

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
Промежуточная аттестация по МДК.03.01		Зачет с оценкой	
Раздел 2. Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM			
МДК 03.02 Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM		114/86	
Тема 2.1 Введение в аккаунтинг ОК 01, ОК 03	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Содержание понятий «клиент», «покупатель», «аккаунтинг клиентов». Значение акаунтинга для предпринимательской деятельности и повышения конкурентоспособности предприятия в период покупательской активности и период кризисов. Клиентоориентированность. Характеристика и типы клиентов компании (аналитический, целеустремленный, гармонический и эмоциональный).</p> <p>2. Клиентская база для поддержания процесса продажи товаров. Получение обратной связи, повторные продажи, аналитика, консультации. Значение акаунтинга для развития предпринимательской деятельности в сфере торговли. Основы правового регулирования предпринимательской деятельности. Основы правовой защиты клиента.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> Групповая дискуссия по теме «Значение акаунтинга для конкурентоспособности компании и развития предпринимательской деятельности в сфере торговли. Примеры акаунтинга в РТС».</p> <p><b>2. Практическое занятие</b> Ситуационный практикум (кейс-стади) «Выявление разных типов клиентов в процессе акаунтинга и установление способов работы с ними»</p> <p><b>3. Практическое занятие</b> Ситуационный практикум (кейс-стади) «Акаунтинг и правовое регулирование предпринимательской деятельности»</p>	1	12
		1	4
			4
			4
Тема 2.2 Принципы формирования	<p><b>Содержание</b></p> <p>1.Аккаунт отдел: цели, задачи создания. Организационная структура аккаунт отдела. Аккаунт-менеджер: задачи,</p>		

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
аккаунт-отдела ОК 01, ОК 03	<p>функции. KPI аккаунт-менеджера.</p> <p>2. Правила обслуживания клиентов. Коммуникационные сложности внутри компании.</p> <p>3. Проблемы взаимоотношений аккаунт-менеджера при работе с клиентами и пути их решения. Бонусы как эффективная стратегия работы. Основы финансовой грамотности для эффективного аккаунтинга</p>		
	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> Доклад-презентация и дискуссия на тему «Формирование аккаунт-отдела»</p> <p><b>2. Практическое занятие</b> Ситуационный практикум (кейс-стади) «Подготовка и проведение переговоров с клиентами на основе знаний правовой и финансовой грамотности для эффективного аккаунтинга»</p> <p><b>3. Практическое занятие</b> Практикум по решению задач «Клиент как объект управления. Определение степени активности и клиентоориентированности сотрудников торговой компании. Применение знаний правовой и финансовой грамотности»</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>4</p>	<p>12</p> <p>4</p> <p>4</p>
Тема 2.3 Программы поддержки клиентов. Стратегия продвижения в цифровом пространстве ОК 01, ОК 03, ПК 3.3.	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Составление контент-плана продвижения компании в социальных сетях. Модель коммуникации PESO и её оптимизация в цифровом пространстве. Клиентский опыт в цифровом пространстве.</p> <p>2. Затраты и оценка эффективности аккаунтинга: увеличение LTV (Lifetime Value), NPS. Средний чек. Дополнительные продажи. «Коэффициент оттока клиентов».</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> Доклад-презентация и дискуссия «Анализ и оценка эффективности взаимодействия с клиентами (покупателями) на основе разработки Стратегии продвижения в цифровом пространстве».</p> <p><b>2. Практическое занятие</b> Ситуационный практикум (кейс-стади) «Разработка digital-стратегии для эффективного взаимодействия с</p>	<p>1</p> <p>1</p>	<p>12</p> <p>4</p> <p>4</p>

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	клиентами в процессе продажи товаров».		4
	<p><b>3. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Составление контент-плана продвижения товарной продукции компании в социальных сетях для обеспечения эффективного взаимодействие с клиентами (покупателями)».</i></p>		
<p><b>Тема 2.4 CRM-системы и их архитектура</b>  <b>ОК 01, ОК 03, ПК 3.3.</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Понятие и функции CRM-системы. Уровень пользовательского интерфейса и уровень приложений. Уровень бизнес-логики. Уровень базы данных.</p> <p>2. Структура CRM-систем. Обзор CRM-систем. Классификация систем взаимоотношений с клиентами. Компоненты CRM системы (интеграция данных, качество данных, механизм аналитики и хранилище данных).</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b>  <i>Групповая дискуссия по теме «Подготовка и запуск проекта по внедрению CRM в компании с целью совершенствования предпринимательской деятельности в торговле и эффективного взаимодействия с клиентами».</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b>  <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Разработка программы внедрения CRM-системы на предприятии».</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b>  <i>Практикум по решению задач «Определение структуры CRM систем».</i></p> <p><b>Тестовое задание №1</b></p> <p><b>Содержание</b></p> <p>1. Сбор информации о клиентах на всех стадиях взаимодействия с ними (привлечение, удержание, лояльность).</p> <p>2. Агрегация информации в клиентской БД. CSAT (Customer Satisfaction Score), или индекс удовлетворённости клиента.</p> <p>3. Управления контрагентами в CRM системе. CRM – автоматизированная платформа для управления</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>	<p>16</p> <p>4</p> <p>4</p> <p>4</p>

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	<p>клиентскими данными. Пользовательский профиль в CRM. Конверсия и воронка продаж в CRM</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Управлении контрагентами в CRM системе».</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Конверсия и воронка продаж в CRM».</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Сбор информации о клиентах для обеспечения эффективного взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров».</i></p>	1	12
Тема 2.6 Анализ данных клиентской базы данных в CRM-системах ОК 01, ОК 03, ПК 3.3.	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Анализ данных клиентской БД для определения рыночных возможностей предприятия, предпочтений и запросов потребителей.</p> <p>2. Сегментация целевой аудитории в CRM-системах. ABC- и XYZ-анализ клиентской базы.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Составление финансового рейтинга клиентов в CRM», «Сегментация целевой аудитории. ABC- и XYZ-анализы клиентской базы».</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Анализ клиентской базы в CRM системе».</i></p>	1	8
Тема 2.7 Формирование специальных предложений в CRM-системах	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Формирование специальных предложений клиентам (наилучшим образом соответствующих непосредственным ожиданиям клиента).</p> <p>2. Реализация программ лояльности, предложение новых товаров и услуг.</p> <p>Формирование лояльности клиентов через персонализацию с помощью пользовательской CRM.</p>		4

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	<p>Динамическая рассылка сообщений. Факторы успеха персонализированной CRM-стратегии.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Формирование специальных предложений в CRM-системах для эффективного взаимодействия с клиентами для продвижения продаж».</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Стратегии кросс- и доп. Продаж и поиск новых точек контакта и способов взаимодействия с клиентами»</i></p>	1	8
<b>Тема 2.8</b> <b>Организация послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиентов</b> <b>ОК 01, ОК 03, ПК 3.8</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Взаимодействие с потребителями в CRM-системах. Взаимодействие (коммуникация) с потребителями через соответствующие каналы и точки контакта. Принцип омникальности</p> <p>2. Взаимодействие с заказчиками в CRM через социальные сети. Взаимодействие с заказчиками в CRM через мессенджеры. Организация послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиентов</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Групповая дискуссия по теме «Организация послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиентов».</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Сбор обратной информации о клиентах с помощью CRM систем для поддержания клиентов в процессе послепродажного обслуживания и консультационно-информационного сопровождения клиентов»</i></p> <p><b>3. Практическое занятие</b> <i>Практикум по решению задач «Взаимодействие с заказчиками через социальные сети и мессенджеры».</i></p> <p><b>Тестовое задание №2</b></p>	1	16
		1	4
		4	4
		4	4

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	<p>1) Работа с конспектом, учебной литературой, законодательными актами.</p> <p>2) Вопросы для дискуссии по теме 2.1:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Клиентоориентированность менеджеров по продажам.</li> <li>2. Создание клиентской базы покупателей.</li> <li>3. Значение постоянной актуализации базы клиентов.</li> <li>4. Каналы взаимодействия с клиентами.</li> <li>5. Получение обратной связи от заказчиков как фактор повторной сделки и постоянного сотрудничества.</li> </ol> <p>3) Темы для докладов-презентации и дискуссии по теме 2.2:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Клиент как объект управления.</li> <li>2. Управление ценностью клиента.</li> <li>3. Управление удовлетворенностью и лояльностью клиентов.</li> <li>4. Особенности управления персоналом в аккаунт отделе.</li> <li>5. Корпоративная культура в аккаунт отделе.</li> </ol> <p>4) Темы для докладов-презентации и дискуссии по теме 2.3:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эффективные стратегии продвижения в социальных сетях.</li> <li>2. Системные ошибки продвижения в социальных сетях.</li> <li>3. Уменьшение оттока клиентов.</li> <li>4. Пути увеличение суммы среднего чека.</li> </ol> <p>5. Организация персонализированных рассылок в социальных сетях.</p> <p>5) Вопросы для дискуссии по теме 2.4:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение заинтересованных лиц в компании.</li> <li>2. Процесс определения целей при запуске CRM системы.</li> <li>3. Проблемы понимания среди сотрудников.</li> <li>4. Шаги на этапе запуска для определения задач и потребностей.</li> <li>5. Планирование проекта запуска CRM системы и отчетность.</li> <li>6. Команда для запуска проекта.</li> <li>7. Конфликтные ситуации при реализации проекта. Способы их решения.</li> </ol> <p>6) Вопросы для дискуссии по теме 2.8:</p>	86	4

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	1. Каналы взаимодействия с клиентами как единая система. 2. Инструменты получения и удержания клиентов. 3. Интеграция коллтрекинга с CRM-системой. 4. Какие проблемы бизнеса решает CRM. 5. Анализ обратной связи в CRM-системах. 7) Дополнение конспекта лекций.		
<b>МДК.03.02 (всего)</b>		<b>114/86</b>	<b>100</b>
<b>Промежуточная аттестация по МДК.03.01</b>		<b>18</b>	<b>Экзамен</b>
<b>Раздел 3. Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на сегментах рынка</b>			
<b>МДК.03.03 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на сегментах рынка</b>		<b>50/46</b>	
<b>Тема 3.1 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в B2C</b> ОК 02, ОК 09, ПК 3.7	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>25</b>
	<b>1. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 1 «Электронные витрины, информационные киоски и панели, цифровые видео панели и стены»</i>	1	5
	<b>2. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 2 «Электронный магазин»</i>		5
	<b>3. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 3 «Электронный торговый ряд»</i>		5
	<b>4. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 4 «Аукцион»</i>		5
<b>Тема 3.2 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в B2B</b>	<b>Тестовое задание № 1</b>		5
	<b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b>	<b>1</b>	<b>25</b>
	<b>1. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 5 «Каталог»</i>	1	5
	<b>2. Лабораторная работа</b>		5

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
OK 02, OK 09, ПК 3.7	<p><i>Лабораторный практикум 6 «Электронный аукцион»</i></p> <p><b>3. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 7 «Конкурсные торги»</i></p> <p><b>4. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 8 «Биржевая модель электронных торговых площадок»</i></p> <p><b>Тестовое задание № 2</b></p>		5 5 5
Тема 3.3 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в B2G OK 02, OK 09, ПК 3.7	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 9 «Федеральные электронные площадки»</i></p> <p><b>2. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 10 «Региональные электронные площадки»</i></p> <p><b>3. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 11 «Государственные закупки»</i></p> <p><b>Тестовое задание № 3</b></p>	1	20 5 5 5 5
Тема 3.4 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в G2C OK 02, OK 09, ПК 3.7	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 12 «Федеральные электронные площадки»</i></p> <p><b>2. Лабораторная работа</b> <i>Лабораторный практикум 13 «Региональные электронные площадки»</i></p> <p><b>Тестовое задание 4</b></p>	1	15 5 5 5
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 3	<p>1. Работа с учебной литературой.</p> <p>2. Аналитический отчет «Платформы взаимодействия с потребителем в B2C»</p> <p>3. Аналитический отчет «Платформы взаимодействия с потребителем в B2B»</p> <p>4. Аналитический отчет «Сервисы взаимодействия с потребителем в B2G»</p>	46	15

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
МДК.03.03 (всего)		50/46	100
Раздел 4. Технологии омниканальных продаж			
МДК 03.04 Технологии омниканальных продаж		52/44	
Тема 4.1 Омниканальные продажи: сущность, значимость развития в современной торговле ОК 04	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Методологические основы дисциплины. Омниканальные продажи: основной понятийный аппарат</p> <p>2. Выбор каналов продаж в соответствии с бизнес-моделью. Отличие мультиканальности от омниканальности</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> Групповая дискуссия «Проблематика выбора каналов продаж в соответствии с бизнес-моделью в современных экономических реалиях»</p> <p><b>2. Практическое занятие</b> Ситуационный практикум «Решение ситуационных задач на определение основных принципов и преимуществ омниканальной модели продаж»</p>	1	10
Тема 4.2 Технологии омниканальности ОК 04, ПК 3.2	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Структура, механизм и содержание омниканальных продаж. Взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров. Экономические и правовые аспекты осуществления взаимодействия с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы в омниканальных продажах</p> <p>2. Технологии омниканальности</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> Доклад-презентация и дискуссия «Современная проблематика реализации омниканальных продаж», «Мультиканальность: достоинства и недостатки».</p> <p><b>2. Практическое занятие</b> Ситуационный практикум «Выбор технологий омниканальности»</p>	1	15

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	<p><b>Тестовое задание № 1</b></p> <p><b>Содержание</b></p> <p>1. Оптимизация и создание бизнес-процессов при организации омниканальных продаж</p> <p>2. Этапы и инструменты анализа бизнес-процессов.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Интеграция каналов по омниканальной концепции»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Анализ бизнес-процессов в омниканальных продажах»</i></p> <p><b>Тестовое задание № 2</b></p>		5
Тема 4.3 Анализ бизнес-процессов и интеграция каналов взаимодействия ОК 04, ПК 3.4		1	15
		1	5
		5	
		5	
Тема 4.4 Управление персонализированными продажами ОК 04, ПК 3.4	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Преимущества и недостатки персонализированных продаж</p> <p>2. Особенности внедрения комплексных персонализированных продаж, современных прикладных программных продуктов для выбора направлений взаимодействия с покупателями и планирования увеличения продаж</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие</b> <i>Ситуационный практикум «Инструменты эффективного омниканального маркетинга»</i></p>	2	5
		2	5
		5	
		5	
		10	
		1	10
		1	5

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
OK 04, ПК 3.4	<i>Тестовое задание № 3</i>		5
Тема 4.6 Планирование и прогнозирование омниканальных продаж OK 04, ПК 3.4	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Планирование мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж</p> <p>2. Формирование стратегии развития омниканальных продаж</p>		
	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие.</b> <i>Дидактическая игра «Формирование стратегии развития омниканальных продаж торговой организации»</i></p>	2	15
	<p><b>2. Практическое занятие.</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Планирование модели продаж для обеспечения выполнения плана продаж»</i></p>	2	5
	<i>Тестовое задание № 4</i>	5	5

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	<p><b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 4</b></p> <p>1) Работа с конспектом, учебной и специальной экономической литературой.</p> <p>2) Самостоятельный поиск количественных и качественных данных о развитии региональных товарных рынках</p> <p>3) Работа с интернет-ресурсами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Официальный сайт Министерства экономического развития <a href="http://www.economy.gov.ru">www.economy.gov.ru</a>.</li> <li>- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>.</li> <li>- Официальный сайт Федеральной налоговой службы <a href="http://www.nalog.ru">www.nalog.ru</a>.</li> <li>- Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования <a href="http://www.forecast.ru">www.forecast.ru</a>.</li> <li>- Экспертные исследования Высшей Школы Экономики: <a href="https://hse.ru">https://hse.ru</a> и <a href="http://exentureworld.com/">http://exentureworld.com/</a>.</li> <li>- Фонд экономического развития «Центр развития» <a href="http://www.dcenter.ru">www.dcenter.ru</a>.</li> <li>- Экономическая экспертная группа <a href="http://www.eeg.ru">www.eeg.ru</a>.</li> <li>- Центр экономических и финансовых исследований и разработок <a href="http://www.cefir.ru">www.cefir.ru</a>.</li> <li>- Национальное агентство финансовых исследований - <a href="http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10220.html">http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10220.html</a>.</li> <li>- Агентство консультаций и деловой информации «Экономика» <a href="http://www.akdi.ru">www.akdi.ru</a>.</li> <li>- «РосБизнесКонсалтинг» <a href="http://www.rbc.ru">www.rbc.ru</a></li> <li>- Институт Народохозяйственного Прогнозирования РАН <a href="http://www.ecfor.ru">http://www.ecfor.ru/</a>.</li> <li>- Институт статистических исследований и экономики знаний <a href="http://issek.hse.ru">http://issek.hse.ru/</a>.</li> <li>- Столичный центр развития предпринимательства — <a href="http://www.scrp.ru">www.scrp.ru</a></li> <li>- Межведомственный аналитический центр <a href="http://www.iacenter.ru">http://www.iacenter.ru</a>.</li> <li>- Институт стратегического анализа компаний ФБК <a href="http://www.fbk.ru/publications/columns/">http://www.fbk.ru/publications/columns/</a>.</li> <li>- «Яндекс.Исследования» <a href="https://yandex.ru/company/researches">https://yandex.ru/company/researches</a></li> <li>- Data Insight <a href="https://www.datainsight.ru">https://www.datainsight.ru/</a></li> <li>- Сервисы мониторинга открытых источников информации( Angry Analytics, Babkee, Brand Analytics, IQBuzz, SCAN, SemanticForce, YouScan, Крибрум, Медиалогия, RBC, Nielsen).</li> <li>- Сервисы для мониторинга цен (Price-Analytic, Datacrops, Prisync, Omnia Retail).</li> </ul> <p>4) Эссе по теме 4.1</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Интерактивный аспект отношений компаний с реальной и возможной базой клиентов.</li> <li>2. Сравнительный анализ маркетинговых каналов.</li> <li>3. Моноканальный маркетинг.</li> </ol>	44	30

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	<p>4. Мультиканальный маркетинг.</p> <p>5. Омниканальный маркетинг.</p> <p>6. Внедрение омниканальных технологий.</p> <p>7. Клиентский опыт.</p> <p>8. Концепция омниканального маркетинга.</p> <p>9. Предпосылки возникновения омниканального маркетинга.</p> <p>5) Эссе по теме 4.6:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использование омниканальных компаний в интернет-рекламе</li> <li>2. Преимущества омниканального подхода к продажам на международных рынках перед традиционным подходом и моделью электронной коммерции в различных отраслях.</li> <li>3. Реализация стратегии омниканального маркетинга в торговых организациях (на примере конкретного бизнес-субъекта).</li> <li>4. Реализация стратегии омниканального маркетинга в торговых организациях.</li> <li>5. Маркетинговые каналы.</li> </ol> <p>6) Темы для докладов с презентацией 4.2:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Каналы онлайн-маркетинга.</li> <li>2. Тенденции омниканального маркетинга.</li> <li>3. Персонализация маркетинга: преимущества и недостатки.</li> <li>4. Общая маркетинговая аналитика.</li> <li>5. Результаты омниканального маркетинга.</li> </ol> <p>7) Аналитический отчет по теме 4.1 «Анализ преимуществ и недостатков омниканального маркетинга».</p> <p>8) Аналитический отчет по теме 4.6 «Компании, использующие омниканальный маркетинг (на примере конкретного бизнес-субъекта)».</p> <p>9) Дополнение конспекта лекций.</p>		
МДК.03.04 (всего)		52/44	100
Раздел 5. Стратегия распределения товарных запасов и каналы сбыта			
МДК 03.05 Стратегия распределения товарных запасов и каналы сбыта		60/52	
Тема 5.1 Товарные запасы как объект	Содержание		
	1. Понятие товарных ресурсов и товарных запасов. Факторы, влияющие на формирование и размер товарных		

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
управления в звеньях цепей поставок ОК 04 ПК 3.6	<p>запасов в торговом предприятии. Товарные запасы: классификация и их характеристика. Планирование и анализ товарных запасов: скорость оборачиваемости товарных запасов в торговле. Расчет средних товарных запасов.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие.</b> <i>Практикум по решению задач «Расчет средних товарных запасов. Расчет и анализ скорости оборачиваемости товарных запасов в оборотах в розничном и оптовом предприятии»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие.</b> <i>Практикум по решению задач «Расчет товарооборота в днях в разных видах торговых предприятий»</i></p> <p><b>Тестовое задание №1</b></p>	1 1 5	15 5 5 5
Тема 5.2 Формирование и управление каналами сбыта товарных запасов ОК 04, ОК 07, ПК 3.6	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Понятие канала распределения, Прямой и косвенный канал: сравнительная характеристика. Алгоритм и основные этапы построения каналов распределения и сбыта Критерии для выбора длины и ширины канала распределения товарных запасов.</p> <p>2. Формирование каналов распределения в сегментах B2B и B2C. Типы участников каналов распределения и их характеристика и методы мотивации. Контроль и оценка эффективности каналов распределения.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие.</b> <i>Практикум по решению задач «Расчет эффективности построения канала распределения товарных запасов»</i></p> <p><b>2. Практическое занятие.</b> <i>Ситуационный практикум (кейс-стади) «Определение звенности каналов распределения и мотивация участников канала сбыта»</i></p> <p><b>3. Практическое занятие.</b> <i>Доклад-презентация и дискуссия «Формирование каналов сбыта товарных запасов»</i></p> <p><b>Тестовое задание №2</b></p>	1 1 5 5 5 5	20 5 5 5 5 5

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
Тема 5.3 Стратегия распределения товарных запасов в каналах сбыта ОК 04, ОК 07, ПК 3.6	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Стратегии торговой деятельности: виды, обоснование. Стратегии распределения товарных запасов торговой организации. Типология сбытовых стратегий. Условия применения различных типов стратегий управления запасами. Алгоритм проектирования оптимальных стратегий распределения и управления товарными запасами.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие.</b> <i>Ситуационный практикум (кейс студи) «Практика применения стратегии распределения товарных запасов в оптовом торговом предприятии. Контроль и оценка эффективности каналов распределения».</i></p> <p><b>2. Практическое занятие.</b> <i>Доклад-презентация и дискуссия «Стратегии распределения»</i></p> <p><b>Тестовое задание №3</b></p>	2	15
Тема 5.4 Управление товарными запасами в торговых предприятиях Ок 04, ОК 07, ПК 3.6	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Процесс управления товарными запасами в торговых организациях. Классификация методов управления товарными запасами на складе. Метод фиксированного складского запаса. Метод фиксированной периодичности и фиксированного заказа. Комбинированный метод. Принципы расчета страхового запаса. Особенности управления запасами на предприятии оптово-розничной торговли с применением программных продуктов: 1C:WMS Логистика. Управление складом" Статистические расчеты: контроль за состоянием минимальных товарных запасов в программе 1C:WMS Логистика. Управление складом". Контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p>2. Формирование структуры товарных запасов в торговле: эффекты оптимизации. Методы оценки, планирования, управления и оптимизации товарных запасов. Модели управления товарными запасами. АВС анализ товарных запасов. XYZ-анализ складских запасов</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие.</b> <i>Ситуационный практикум (кейс студи) «АВС-анализ складских запасов».</i></p>	1	20

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
	<p><b>2. Практическое занятие.</b>  <i>Практикум по решению задач «XYZ-анализ складских запасов.».</i></p> <p><b>3. Практическое занятие.</b>  <i>Практикум по решению задач «Контроль товарных запасов и определение мер по их реализации в программе 1С:WMS Логистика. Управление складом»</i></p> <p><b>Тестовое задание №4</b></p>		5
Тема 5.5 Проектирование складской системы с учётом задач распределения товарных запасов ОК 04, ОК 07, ПК 3.6	<p><b>Содержание</b></p> <p>Значение информационных технологий при проектировании складского модуля. Эффективное планирование склада: выбор расположения, зонирование, организация и проектирование складских площадей. Требования к конструкции склада с учетом его категории (А, В, В+, Д), его назначения. Требования СНиП, ГОСТов. Определение типа склада. Планирование внутреннего пространства с учетом политика ресурсосбережения, климатических условий и охраны окружающей среды, условий безопасности и эргономики. Пожарные и санитарные нормы. Системы управления складом (WMS). Автоматические системы перемещения и хранения</p> <p>Виды складов. Распределительные центры в деятельности оптово-розничной торговых организаций. Специфика хранения товарных запасов. Методы расчета складской площади</p>		
	<p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие.</b>  <i>Ситуационный практикум (кейс студи) «Проектирование склада».</i></p> <p><b>2. Практическое занятие.</b>  <i>Практикум по решению задач «Расчет складской площади».</i></p> <p><b>Тестовое задание № 5</b></p>	1	15
	<p><b>Содержание</b></p> <p>1. Сущность и содержание электронных каналов сбыта продукции. Выбор руководством компании собственного канала сбыта продукции (интернет-магазина, социальных сетей, маркетплейсов, агрегаторов и вариантов</p>	1	5

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
электронных каналах сбыта продукции ОК 04, ОК 07, ПК 3.6	<p>вендинговой торговли).</p> <p>2. Маркетплейсы как один из перспективных каналов сбыта продукции. Оптимальная схема для работы с торговыми площадками. Преимущества и недостатки продаж со склада поставщика Оптимальная схема для работы с торговыми площадками. Организация доставки товаров потребителям.</p> <p><b>Тематика практических занятий (лабораторных работ)</b></p> <p><b>1. Практическое занятие.</b> <i>Ситуационный практикум (кейс студи) «Выработка оптимальной стратегии для работы на маркетплейсе».</i></p> <p><b>Тестовое задание №6</b></p>	2	10
<p><b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 5</b></p> <p>1) Работа с конспектом, учебной и специальной экономической литературой.</p> <p>2) Дополнение конспекта лекций.</p> <p>3) Темы для докладов-презентации и дискуссии по теме 5.2:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формы прямого канала сбыта.</li> <li>2. Типы посредников в торговле.</li> <li>3. Классификация торговых предприятий.</li> <li>4. Критерии выбора посредников.</li> <li>5. Характеристика торговых посредников.</li> </ol> <p>4) Темы для докладов-презентации и дискуссии по теме 5.3:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Селективная стратегия охвата рынка.</li> <li>2. Исключительная стратегия сбыта товарных запасов.</li> <li>3. Франшизная стратегия распределения товарных запасов.</li> <li>4. Маркетинговые сбытовые системы.</li> <li>5. Интенсивная стратегия распределения товарных запасов.</li> </ol> <p>5) Аналитический отчет по теме 5.3 «Анализ стратегий распределения товарных запасов».</p>	52	5	
<b>МДК.03.05 (всего)</b>	<b>60/52</b>		<b>100</b>

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
<b>Производственная практика</b> Отработка навыков работы с клиентами торгового предприятия; Отработка навыков информирования потребителя о видах услуг и правилах безопасности во время предоставления услуг; Проведение переговоров с клиентами на основе знаний правовой и финансовой грамотности для эффективного аккаунтинга;; Оформление принятых заявок на оказание услуг; Работать с профессиональной документацией на государственном языке; Формирование и актуализация базы данных клиентов; Установление приоритетных потребностей клиентов; Установление взаимоотношений с клиентами для решения задач практической деятельности; Выполнение поручений руководителя по обсуждению методов работы с клиентами; Отработка навыков использования техник омниканальных продаж с клиентами; Ознакомление с правилами организации торговли потребительскими товарами; Владение профессиональной этикой и культурой ведения преддоговорной работы; Анализ выполнения плана продаж; Отработка навыков использования техник и приемов эффективного общения с клиентами; Применение современных средств поиска, анализа информации, устройства информатизации; Отработка навыков работы с клиентами торговой организации; Использование современных информационных технологий, платформ и сервисов взаимодействия с потребителем в секторе B2C; Разработка программ лояльности и эффективного взаимодействия с клиентами; Обработка результатов аккаунтинга клиентов		144	100 Форма отчетности <sup>1</sup> – отчет по практике
<b>Промежуточная аттестация по МДК.03.01</b>			Зачет с оценкой
<b>Промежуточная аттестация по МДК.03.02</b>		18	Экзамен
<b>Учебная практика</b>		-	

<sup>1</sup> См.Приложения

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Баллы ТКУ, ПА
Производственная практика		144	
Экзамен по модулю		12	
Итого ПМ.03		488	

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ.03**  
**«Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»**  
**(МДК.03.01 Управление лояльностью и формирование потребительской ценности**  
**МДК.03.02 Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM**  
**МДК.03.03 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на сегментах рынка**  
**МДК.03.04 Технологии омниканальных продаж**  
**МДК.03.05 Стратегия распределения товарных запасов и каналы сбыта)**

### **3.1. Материально-техническое обеспечение**

#### **МДК.03.01 Управление лояльностью и формирование потребительской ценности**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория** для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

### **Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

### **МДК.03.02 Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)):

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория** для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

### **Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

### **МДК.03.03 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на сегментах рынка**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран));

**Учебная аудитория** для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория** для проведения групповых и индивидуальных консультаций:

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

### **МДК.03.04 Технологии омниканальных продаж**

**Учебная аудитория** для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки,

мультимедийное оборудование (проектор, экран));

**Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций:**

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

## **МДК.03.05 Стратегия распределения товарных запасов и каналы сбыта)**

**Учебная аудитория для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, включая курсовое проектирование (выполнение курсовых работ):**

специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (персональный компьютер, колонки, мультимедийное оборудование (проектор, экран));

**Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)).

**Учебный магазин:** торговая мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)) технические средства обучения: проектор и экран; комплект оценочных средств.

**Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций:**

специализированная мебель и технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран))

**Помещение для самостоятельной работы обучающихся**

Специализированная мебель (мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя) и технические средства обучения (персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран)); компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет».

### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

**Основные источники:**

1. Божук, Шевченко, Д. А. Маркетинговые исследования : учебник : [16+] / Д. А. Шевченко. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 372 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=705381>

2. Крумина, К. В. Управление проектами : учебное пособие : [16+] / К. В. Крумина, С. Г. Полковникова ; Омский государственный технический университет. – Омск : Омский государственный технический университет (ОмГТУ), 2020. – 118 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683233>

3. Курлыкова, А. В. Экономические основы управления : учебное пособие : [16+] / А. В. Курлыкова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 184 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701100>

4. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, В. А. Матосян, Р. Р. Салихова. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 150 с. : ил., табл., схем. – (Учебные издания для вузов). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710146>

5. Коммерческая Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 286 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696966>

***Дополнительная литература:***

1. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии : учебник / И. А. Дубровин. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 432 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573394>

2. Кузнецова, Ошаровская, Н. А. Анализ конъюнктуры мирового рынка какао-бобов / Н. А. Ошаровская ; Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова. – Ярославль : б.и., 2020. – 203 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=596918>.

3. Лукинский, Голов, Р. С. Организация производства, экономика и управление в промышленности : учебник / Р. С. Голов, А. П. Агарков, А. В. Мыльник. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 860 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=711044>

***Официальные издания:***

1. Бюллетень правовых актов Министерства экономического развития Российской Федерации/Министерство экономического развития Российской Федерации

2. Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

***Российские журналы:***

1. Журнал «Торгово-экономический журнал»: Издательство «Креативная экономика», Москва, периодичность ежеквартально.

2. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год.

3. Журнал «Продавать! Техника продаж»: Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие.

4. Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство «Панорама», периодичность – ежемесячно.

5. Журнал «Современная торговля»: Издательство «Панорама», периодичность – ежемесячно.

***Лицензионное программное обеспечение:***

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;

- 7-ZIP – архиватор <https://7-zip.org.ua/ru/>
- Inkscape – векторный графический редактор <https://inkscape.org/ru/o-programye/>
  - Gimp – растровый графический редактор <http://www.progimp.ru/>
  - Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// <https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/>)

**Электронно-библиотечные системы:**

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» <http://biblioclub.ru/>

**Современные профессиональные базы данных:**

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru/>
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

**Информационные справочные системы:**

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов <https://docs.edu.gov.ru/#activity=106>
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

**Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:**

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Официальный сайт Министерства экономического развития	<a href="http://www.economy.gov.ru">www.economy.gov.ru</a>
2.	Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики	<a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>
3.	Официальный сайт Федеральной налоговой службы	<a href="http://www.nalog.ru">www.nalog.ru</a>
4.	Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования	<a href="http://www.forecast.ru">www.forecast.ru</a>
5.	Экономическая экспертная группа	<a href="http://www.eeg.ru">www.eeg.ru</a>
6.	Фонд экономического развития «Центр развития»	<a href="http://www.dcenter.ru">www.dcenter.ru</a>
7.	Экспертные исследования Высшей Школы Экономики	<a href="https://hse.ru">https://hse.ru</a>
8.	Яндекс.Исследования	<a href="https://yandex.ru/company/researches">https://yandex.ru/company/researches</a>
9.	Институт стратегического анализа компаний ФБК	<a href="http://www.fbk.ru/publications/columns">http://www.fbk.ru/publications/columns</a>
10.	Межведомственный аналитический центр	<a href="http://www.iacenter.ru">www.iacenter.ru</a>

11.	Столичный центр развития предпринимательства	<a href="http://www.scrp.ru">www.scrp.ru</a>
12.	Институт статистических исследований и экономики знаний	<a href="http://issek.hse.ru/">http://issek.hse.ru/</a>
13.	Институт Народохозяйственного Прогнозирования РАН	<a href="http://www.ecfor.ru">www.ecfor.ru</a>
14.	РосБизнесКонсалтинг	<a href="http://www.rbc.ru">www.rbc.ru</a>
15.	Агентство консультаций и деловой информации «Экономика»	<a href="http://www.akdi.ru">www.akdi.ru</a>
16.	Национальное агентство финансовых исследований	<a href="http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10220.html">http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10220.html</a>
17.	Центр экономических и финансовых исследований и разработок	<a href="http://www.cefir.ru">www.cefir.ru</a>
18.	Data Insight	<a href="http://www.datainsight.ru">www.datainsight.ru</a>
19.	Федеральная таможенная служба	<a href="https://customs.gov.ru/">https://customs.gov.ru/</a>
20.	Евразийская экономическая комиссия	<a href="https://eec.eaeunion.org/">https://eec.eaeunion.org/</a>
21.	Всемирная торговая организация	<a href="http://www.un.org/ru/wto/">www.un.org/ru/wto/</a>
22.	Торгово-промышленная палата	<a href="http://www.tpprf.ru/ru/">www.tpprf.ru/ru/</a>
23.	Министерство промышленности и торговли РФ	<a href="http://minpromtorg.gov.ru/">http://minpromtorg.gov.ru/</a>
24.	Департамент торговли и услуг	<a href="http://www.dtu.mos.ru">www.dtu.mos.ru</a>
25.	Интернет-журнал об аналитике и практике торговли и взаимоотношениях с клиентами	<a href="http://www.business.ru/">www.business.ru/</a>
26.	Портал для поставщиков и продавцов	<a href="http://www.retail.ru">www.retail.ru</a>
27.	Информационный портал технологии магазиностроения	<a href="http://www.shop-academy.com">www.shop-academy.com</a>
28.	Информационный портал «Коммерсант»	<a href="http://www.kommersant.ru">www.kommersant.ru</a>
29.	Журнал «Ритейлер»	<a href="http://www.retailer.ru">www.retailer.ru</a>
30.	Официальный сайт компании «РусОпрос»	<a href="https://rus-opros.com/">https://rus-opros.com/</a>
31.	Институт международных политических и экономических стратегий	<a href="https://russtrat.ru/">https://russtrat.ru/</a>
32.	Сообщество специалистов по логистике и управлению цепями поставок	<a href="http://logist.ru">logist.ru</a>

### **3.3. Организация образовательного процесса**

Организации образовательного процесса должны способствовать применяемые в учебных заведениях методы дисциплинарной ответственности преподавателя и учащихся, строгое и систематическое планирование занятий, своевременное их проведение на должном педагогическом уровне.

**Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.03 «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»**

**(МДК.03.01 Управление лояльностью и формирование потребительской ценности**

**МДК.03.02 Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM**

**МДК.01.03 Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на сегментах рынка**

**МДК.03.04 Технологии омниканальных продаж**

**МДК.03.05 Стратегия распределения товарных запасов и каналы сбыта)**

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы профессионального модуля и условия организации обучения по данной рабочей программе профессионального модуля для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данному профессиональному модулю обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется ОАНО ВО «Московский технологический институт» с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников ОАНО ВО «Московский технологический институт», методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данному профессиональному модулю используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с

другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в ОАНО ВО «Московский технологический институт» лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данному профессиональному модулю проводится:

- в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками ОАНО ВО «Московский технологический институт» и (или) лицами, привлекаемыми ОАНО ВО «Московский технологический институт» к реализации данного профессионального модуля на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;
- в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ;
- в иных формах, определяемых ОАНО ВО «Московский технологический институт» в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях

При обучении по данному профессиональному модулю обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в ОАНО ВО «Московский технологический институт» созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими

запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести корректизы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования», письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов ОАНО ВО «Московский технологический институт» и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

На основе Паспорта доступности для инвалидов объекта и предоставляемых на нем услуг в сфере образования, разработанного по форме согласно письму Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07, согласованного с общественной организацией Всероссийского общества инвалидов, утверждён план действий ОАНО ВО «Московский технологический институт» по повышению значений показателей доступности для инвалидов его объектов и услуг в сфере образования,

оказываемых им (Дорожная карта), на период до 2030 г. По итогам проведённой паспортизации ОАНО ВО «Московский технологический институт» признан условно доступным для лиц с ограниченными возможностями здоровья, что является достаточным основанием для возможности пребывания указанных категорий граждан в ОАНО ВО «Московский технологический институт» и предоставления им образовательных услуг с учетом дальнейшего увеличения степени его доступности на основе реализации мероприятий Дорожной карты.

Создание безбарьерной среды ОАНО ВО «Московский технологический институт» учитывает потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

- с нарушениями зрения;
- с нарушениями слуха;
- с ограничением двигательных функций.

Обеспечение доступности, прилегающей к ОАНО ВО «Московский технологический институт» территории, входных путей, путей перемещения внутри здания для различных нозологий.

Территория ОАНО ВО «Московский технологический институт» соответствует условиям беспрепятственного, безопасного и удобного передвижения маломобильных студентов, обеспечения доступа к зданиям и сооружениям, расположенным на нем. Обеспечено доступность путей движения, наличие средств информационно-навигационной поддержки, дублирование лестниц подъемными устройствами, оборудование лестниц поручнями, контрастная окраска дверей и лестниц, выделение мест для парковки автотранспортных средств инвалидов и лиц с ОВЗ.

В ОАНО ВО «Московский технологический институт» обеспечен один вход, доступный для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата. Помещения, где могут находиться люди на креслах-колясках, размещены на уровне доступного входа. При ином размещении помещений по высоте здания, кроме лестниц, предусмотрены, подъемные платформы для людей с ограниченными возможностями и лифт.

Комплексная информационная система для ориентации и навигации инвалидов и лиц с ОВЗ в архитектурном пространстве ОАНО ВО «Московский технологический институт» включает визуальную, звуковую и тактильную информацию.

Наличие оборудованных санитарно-гигиенических помещений для студентов различных нозологий.

На каждом этаже обустроена одна туалетная кабина, доступная для маломобильных обучающихся. В универсальной кабине и других санитарно-бытовых помещениях, предназначенных для пользования всеми категориями студентов с ограниченными возможностями, установлены откидные опорные поручни, откидные сидения.

Наличие специальных мест в аудиториях для инвалидов и лиц с

ограниченными возможностями здоровья.

В каждом специальном помещении (учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования) предусмотрена возможность оборудования по 1-2 места для студентов-инвалидов по каждому виду нарушений здоровья - опорно-двигательного аппарата, слуха и зрения.

В стандартной аудитории первые столы в ряду у окна и в среднем ряду предусмотрены для обучаемых с нарушениями зрения и слуха, а для обучаемых, передвигающихся в кресле-коляске, - выделено 1-2 первых стола в ряду у дверного проема.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Учебная аудитория, в которой обучаются студенты с нарушением слуха, оборудована радиоклассом, компьютерной техникой, аудиотехникой (акустический усилитель и колонки), видеотехникой (мультимедийный проектор, экран), мультимедийной системой. Особую роль в обучении слабослышащих также играют видеоматериалы.

В ОАНО ВО «Московский технологический институт» в наличии брайлевская компьютерная техника, программы-синтезаторы речи.

Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячей и слабовидящей формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют обучающимся с нарушением зрения самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения.

Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе студентов с нарушениями зрения: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио и тактильные сигналы.

Для слабовидящих студентов в лекционных и учебных аудиториях предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для удаленного просмотра.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данному профессиональному модулю

используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

### **Общие требования к организации образовательного процесса**

Организация образовательного процесса по профессиональному модулю осуществляется в соответствии с ФГОС СПО по специальности, с рабочим учебным планом, программой профессионального модуля, с расписанием занятий; с требованиями к результатам освоения профессионального модуля: компетенциям, практическому опыту, умениям и знаниям.

В процессе освоения модуля используются активные и интерактивные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов: лекции, семинары, практические занятия, в том числе с приглашением работодателей, анализ производственных ситуаций, ознакомительные экскурсии в учреждения будущей профессиональной деятельности обучающихся, и т.п. в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций студентов.

Студентам обеспечивается возможность формирования индивидуальной траектории обучения в рамках программы модуля; организуется самостоятельная работа студентов под управлением преподавателей и предоставляется консультационная помощь.

В рамках профессионального модуля предусмотрена: производственная практика в объеме 144 часов.

Изучение программы модуля завершается экзаменом по модулю, который предполагает представление портфолио профессиональных достижений студента и защиту методических материалов (См. Приложения).

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

### **Кадровое обеспечение образовательного процесса.**

**Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:** наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы приема и размещения» и осуществляющие свою профессиональную деятельность в области, соответствующей профессиональному стандарту 08 Финансы и экономика; 33 Сервис,

оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и пр.).

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:** опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной деятельности.

## 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПМ.03

### **«Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»**

#### **Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю**

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом по модулю, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются ОАНО ВО «Московский технологический институт» и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<b>иметь практический опыт:</b>		
<b>МДК 03.01</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• сбора, формирования, анализа информации и актуализации клиентской базы, в том числе с использованием цифровых</li></ul>	-	<u>Формы контроля обучения:</u> <u>Текущий контроль:</u> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций,

<b>Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля</b>	<b>Критерии оценки текущего контроля успеваемости</b>	<b>Формы и методы оценки</b>
<p>и информационных технологий;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• разработки программ по повышению лояльности клиентов и стимулированию покупательского спроса;</li> </ul>		<p>профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</li> </ul>
<p><b>МДК 03.02</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• разработки стратегии продвижения, составления контент плана продвижения, разработки программы внедрения CRM-системы с целью эффективного взаимодействия с клиентами</li> </ul>	<p>-</p>	<p><u>Формы контроля обучения:</u></p> <p><i>Текущий контроль:</i></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</li> </ul>
<p><b>МДК 03.03</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• применения способов организации продаж в секторах B2C; B2B; B2G; G2C с использованием цифровых и</li> </ul>	<p>-</p>	<p><u>Формы контроля обучения:</u></p> <p><i>Текущий контроль:</i></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии,</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
информационных технологий		<p>разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</li> </ul>
<p><b>МДК 03.04</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● эффективного взаимодействия с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;</li> <li>● анализа и оценки выполнения плана омниканальных продаж, в том числе, с применением современных прикладных программных продуктов</li> </ul>	-	<p><b>Формы контроля обучения:</b></p> <p><i>Текущий контроль:</i></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</li> </ul>
<p><b>МДК 03.05</b></p> <p>применения методов анализа скорости оборачиваемости товарных запасов, ABC-</p>	-	<p><b>Формы контроля обучения:</b></p> <p><i>Текущий контроль:</i></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
XYZ анализа товарных запасов		<p>компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</li> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</li> </ul>

**уметь:**

МДК 03.01

- разрабатывать программы лояльности и эффективно взаимодействовать с клиентами и коллективом в процессе управления лояльностью;
- сегментировать клиентскую базу с учетом особенностей социального и культурного контекста;
- определять жизненный цикл товарного продукта организации и клиента в управлении лояльностью на основе устной и письменной коммуникации с клиентом

**Практическое занятие,**

Отчет по практикуму 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет.

3–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.

1–2 - практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки.

0- практикум не выполнен.

Тестовое задание  
5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества;  
4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества;  
3 - более 50%

**Формы контроля обучения:**

*Текущий контроль:*

Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)

Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий

*Промежуточная аттестация*

Методы оценки результатов обучения:

- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;
- оценка самостоятельности и творческого подхода;
- оценка выполнения индивидуальных заданий;
- оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;
- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	<p>правильных ответов;  2 - более 30%  1 - более 10%.</p> <p>Аналитический отчет</p> <p>5 - грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов;</p> <p>4–3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы;</p> <p>3–2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p>	

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	зрения.	
<p>МДК 03.02</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• устанавливать уровень активности и клиентоориентированности сотрудников, выявлять типы клиентов в процессе аккаунтинга и выбирать способы работы с ними;</li> <li>• применять правовую базу в процессе организации и ведения аккаунтинга;</li> <li>• проводить переговоры с клиентами на основе знаний правовой и финансовой грамотности для эффективного аккаунтинга</li> </ul>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 4 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 2-3 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1 – практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0 – практикум не выполнен.</p> <p><b>Тестовое задание</b> 4 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 3 - верные ответы составляют более 70% от общего количества; 2 - более 50% правильных ответов; 1 - более 30%.</p> <p><b>Аналитический отчет</b> 4 - грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов; 3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы; 2 - грамотное использование терминологии по теме,</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	<p>способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p>МДК 03.03</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• использовать современные информационные и технологии, платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в секторе B2C;</li> <li>• использовать современные информационные и технологии, платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в секторе B2B;</li> <li>• использовать современные информационные и технологии, платформы и сервисы взаимодействия в секторе B2G;</li> <li>использовать современные информационные и технологии, платформы и сервисы взаимодействия с потребителем в секторе G2C;</li> </ul>	<p><b>Лабораторное занятие,</b> Отчет по практикуму 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 3–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1–2 - практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества; 3 - более 50% правильных ответов; 2 - более 30% 1 - более 10%. Аналитический отчет</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

<b>Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля</b>	<b>Критерии оценки текущего контроля успеваемости</b>	<b>Формы и методы оценки</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках для организации и ведения торговой деятельности в секторах B2C; B2B; B2G; G2C;</li> <li>● понимать общий смысл и тексты на профессиональные темы, участвовать в диалогах на профессиональные темы на государственном языке</li> </ul>	<p>5 - грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов;</p> <p>4–3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы;</p> <p>3–2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p><b>МДК 03.04</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● решать практические задачи профессиональной деятельности в сфере организации и управления</li> </ul>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму</p> <p>5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет.</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <i>Текущий контроль:</i></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
омникальными продажами	<p>3–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.</p> <p>1–2 - практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки.</p> <p>0- практикум не выполнен.</p> <p>Тестовое задание</p> <p>5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества;</p> <p>4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества;</p> <p>3 - более 50% правильных ответов;</p> <p>2 - более 30%</p> <p>1 - более 10%.</p> <p>Аналитический отчет</p> <p>5 - грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов;</p> <p>4–3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы;</p> <p>3–2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры,</p>	<p>компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</li> </ul>
<p><b>МДК 03.05</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• выстраивать оптимальные каналы распределения товарных запасов;</li> <li>• пользоваться профессиональной терминологией для эффективного распределения товарных запасов; применять методы управления товарными запасами.</li> </ul>		<p><b>Формы контроля обучения:</b></p> <p><i>Текущий контроль:</i></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</li> </ul> <p><b>Формы контроля обучения:</b></p> <p><i>Текущий контроль:</i></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с</p>

<b>Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля</b>	<b>Критерии оценки текущего контроля успеваемости</b>	<b>Формы и методы оценки</b>
	<p>необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы,</p> <p>необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	<p>использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</p> <p>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</p> <p>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</p> <p>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</p> <p>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

**знать:**

<p><b>МДК 03.01</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• психологические особенности личности клиента и способы их использования при формировании программ лояльности;</li> <li>• правила оформления документов и построения устных сообщений при взаимодействии с клиентами;</li> <li>• значение формирования лояльности клиентов для повышения конкурентоспособности предприятия;</li> </ul>	<p><b>Практическое занятие,</b></p> <p>Отчет по практикуму</p> <p>5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет.</p> <p>3–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.</p> <p>1–2 – практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки.</p> <p>0- практикум не выполнен.</p> <p>Тестовое задание</p> <p>5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества;</p> <p>4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества;</p> <p>3 - более 50% правильных ответов;</p> <p>2 - более 30%</p> <p>1 - более 10%.</p> <p>Аналитический отчет</p> <p>5 - грамотное использование терминологии по теме,</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b></p> <p><i>Текущий контроль:</i></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <p>- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</p> <p>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</p> <p>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</p> <p>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</p> <p>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>
--	---	---

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	<p>свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов;</p> <p>4–3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы;</p> <p>3–2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p><b>МДК 03.02</b></p> <p>способы установления взаимоотношений с разными типами клиентов для решения задач профессиональной деятельности;</p> <p>• систему аккаунтинга для конкурентоспособности компаний и развития предпринимательской деятельности в сфере торговли; тема 1 основы правового регулирования и</p>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму</p> <p>4 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет.</p> <p>2–3 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.</p> <p>1 – практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки.</p> <p>0 – практикум не выполнен.</p> <p>Тестовое задание</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b></p> <p><b>Текущий контроль:</b></p> <p>Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><b>Промежуточная аттестация</b></p> <p><b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</p>

<b>Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля</b>	<b>Критерии оценки текущего контроля успеваемости</b>	<b>Формы и методы оценки</b>
финансовой грамотности предпринимательской деятельности для эффективной организации и ведения аккаунтинга	<p>4 - верные ответы составляют более 90% от общего количества;  3 - верные ответы составляют более 70% от общего количества;  2 - более 50% правильных ответов;  1 - более 30%.</p> <p>Аналитический отчет</p> <p>4 - грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов;</p> <p>3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы;</p> <p>2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы,</p>	<p>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</p> <p>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</p> <p>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</p> <p>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.	
<p><b>МДК 03.03</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>современные средства поиска, анализа информации, устройства информатизации и оценивать практическую значимость результатов поиска для выполнения задач торговой деятельности;</li> <li>формат оформления и порядок применения результатов поиска информации, современное программное обеспечение в торговой деятельности, в том числе, с использованием цифровых средств.</li> <li>правила построения предложений на профессиональные темы; лексический минимум, относящийся к описанию объектов, предметов, средств и процессов торговой деятельности; профессиональную документацию в сфере торговле</li> </ul>	<p><b>Лабораторное занятие,</b> Отчет по практикуму 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет. 3–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета. 1–2 - практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки. 0- практикум не выполнен. Тестовое задание 5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества; 4 - верные ответы составляют более 70% от общего количества; 3 - более 50% правильных ответов; 2 - более 30% 1 - более 10%. Аналитический отчет 5 - грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов; 4–3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	<p>обоснованы и аргументированы;</p> <p>3–2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения.</p>	
<p><b>МДК 03.04</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>методологические основы омниканальных продаж, принципы выбора каналов продаж и взаимодействия с клиентами и коллективом в соответствии с бизнес-моделью</li> </ul>	<p><b>Практическое занятие,</b> Отчет по практикуму 5 – практикум выполнен верно в срок, представлен грамотный отчет.</p> <p>3–4 – практикум выполнен верно в срок, представлен неполный отчет, имеются ошибки, не влияющие на логику и алгоритм расчета.</p> <p>1–2 – практикум выполнен в срок и содержит концептуальные ошибки.</p> <p>0- практикум не выполнен.</p> <p>Тестовое задание 5 - верные ответы составляют более 90% от общего количества;</p> <p>4 - верные ответы составляют более 70% от</p>	<p><b>Формы контроля обучения:</b> <b>Текущий контроль:</b> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий <b>Промежуточная аттестация</b> <b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах</p>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
<p><b>МДК 03.05</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• стратегии распределения товарных запасов и каналы сбыта для эффективного взаимодействия в команде;</li> <li>• способы планирования складского пространства и управления товарными запасами с учетом политики ресурсосбережения, климатических условий и охраны окружающей среды</li> </ul>	<p>общего количества; 3 - более 50% правильных ответов; 2 - более 30%; 1 - более 10%.</p> <p>Аналитический отчет</p> <p>5 - грамотное использование терминологии по теме, свободное письменное изложение проблемы, самостоятельный анализ, логичность и обоснованность выводов;</p> <p>4-3 - грамотное использование терминологии по теме, частично верные суждения в рамках рассматриваемой темы, недостаточно четко выражена собственная авторская позиция, выводы недостаточно обоснованы и аргументированы;</p> <p>3-2 - грамотное использование терминологии по теме, способность видения проблемы, имеются ошибки в изложении сути проблемы, отсутствуют примеры, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p> <p>1 - недостаточно грамотное использование терминологии по теме, слабая способность видения проблемы, имеются существенные ошибки в изложении сути проблемы, необоснованность выводов, неполнота аргументации собственной точки зрения;</p>	<p>деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</p> <p><b>Формы контроля обучения:</b> <i>Текущий контроль:</i> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх;</li> <li>- проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка</li> </ul> <p><b>Формы контроля обучения:</b> <i>Текущий контроль:</i> Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, разбор конкретных ситуаций, профессиональные тренинги: прохождение практики (отчет по практике)</p> <p>Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий</p> <p><i>Промежуточная аттестация</i></p> <p><b>Методы оценки результатов обучения:</b> - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка самостоятельности и творческого подхода;</li> <li>- оценка выполнения индивидуальных заданий;</li> <li>-оценка степени участия в групповых</li> </ul>

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки текущего контроля успеваемости	Формы и методы оценки
	зрения.	дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета и практик накопительная оценка

### **Фонд оценочных материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю**

Промежуточная аттестация по ПМ.03 проводится в форме дифференцированного зачета по МДК.03.01 Управление лояльностью и формирование потребительской ценности, экзамена по МДК.03.02 Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM и в форме экзамена по модулю.

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
Экзамен по модулю ОК 01 - ОК 09, ПК 3.1 – ПК 3.8	<p><b>Экзамен по модулю</b> включает в себя: выполнение заданий (1-2 типа), защита отчета по практике:</p> <p>Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;</p> <p>Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;</p> <p>Задание №3 – задание на проверку умений и</p>	<p>Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале:</p> <p>Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов</p> <p><b>-90 и более (отлично) –</b> Задания 1, 2 - ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; правильно оформил отчет о прохождении производственной практики; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	<p>навыков, полученных в результате освоения модуля в процессе прохождения производственной практики</p>	<p>профессиональных компетенций, содержащиеся в аттестационном листе.</p> <p><b>-70 и более (хорошо) –</b>  <b>Задания 1,2</b> - ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации; оформил отчет о прохождении производственной практики с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащиеся в аттестационном листе.</p> <p><b>-50 и более (удовлетворительно)</b>  <b>Задание 1, 2</b> – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично.</p> <p><b>Задания 3</b> - выполнил индивидуальное задание по производственной практике не в полном объеме; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил не на все вопросы по существу; оформил отчет о прохождении</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		<p>производственной практики с недостатками; имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p> <p><b>-Менее 50 (неудовлетворительно)</b>  <b>Задание 1, 2</b> – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено.</p> <p><b>Задания 3</b> – не выполнил индивидуальное задание по производственной практике; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики; имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.</p>
<b>Экзамен</b> по МДК.03.02 ОК 01, ОК 03, ПК 3.3, ПК 3.8	<p><b>Экзамен</b> представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:</p> <p>Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины (курса), а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;</p>	<p>Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале:</p> <p>1 вопрос: 0-30;  2 вопрос: 0-30;  3 вопрос: 0-40.</p> <p><b>— 90-100 (отлично)</b> – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p><b>— 70 -89 (хорошо)</b> – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p><b>— 50-69 (удовлетворительно)</b> – ответ в основном правильный,</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	<p>Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины (курса) и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;</p> <p>Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения МДК (решение задачи).</p>	<p>логически выстроен, использована профессиональная терминология.</p> <p><b>— менее 50 баллов (неудовлетворительно)</b> – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.</p>
<p><b>Зачет с оценкой</b> по МДК.03.01 ОК 04, ОК 05, ПК 3.1, ПК 3.5</p>	<p><b>Зачет с оценкой</b> представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:</p> <p>Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины (курса), а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины (курса), понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;</p> <p>Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины (курса) и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной</p>	<p>Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале:</p> <p>1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; 3 вопрос: 0-40.</p> <p><b>«Зачтено»</b></p> <p><b>— 90-100 (отлично)</b> – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p><b>— 70 -89 (хорошо)</b> – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.</p> <p><b>— 50-69 (удовлетворительно)</b> – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология.</p> <p><b>«Не зачтено»</b></p> <p><b>— менее 50 баллов (неудовлетворительно)</b> – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.</p>

Форма контроля	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
	<p>деятельности;</p> <p>Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения МДК (решение задачи).</p>	

***Типовые задания для проведения промежуточной аттестации по профессиональному модулю – экзамен по модулю***

**Задания 1 типа**

1. Сущность, содержание и необходимость создания собственной клиентской базы.
2. Аккаунт отдел: цели, задачи создания.
3. Принципы формирования аккаунт отдела
4. Пути формирования лояльности клиента.
5. Корпоративная культура в аккаунт отделе.
6. Стратегия продвижения компании в цифровом пространстве.
7. Сущность организации персонализированных рассылок в социальных сетях.
8. Понятие и функции CRM системы.
9. Конверсия и воронка продаж в CRM системе.
10. Выявление потребностей и закономерностей поведения постоянных заказчиков.
11. Формирование специальных предложений в CRM-системах.
12. Сущность персонализированных предложений на основе данных из CRM.
13. Принцип омниакальности.
14. Особенности подготовки персонала для взаимодействия с клиентами.
15. Порядок взаимодействия с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров для приобретения, сохранения и повышения лояльности.
16. Особенности измерения уровня удовлетворенности B2C клиентов.
17. Методика исследования удовлетворенности CSI (Customer Satisfaction Index).
18. Бюджет на управление программой лояльности.
19. Методы оценки эффективности программ лояльности.
20. Оценка степени лояльности покупателей: CLV (Customer Lifetime Value) или LTV (Lifetime Value).
21. Значение информационных технологий при проектировании складского модуля.

22. Планирование внутреннего пространства склада с учетом политики ресурсосбережения, климатических условий и охраны окружающей среды, условий безопасности и эргономики.
23. Интеграционный подход к управлению запасами в цепях поставок.
24. Маркетплейсы как один из перспективных каналов сбыта продукции.
25. Система управления товарными запасами на складе как конкурентное преимущество торговой компании.
26. Посредники в цепях поставок и аутсорсинг при управлении запасами.

### **Задания 2 типа**

1. Охарактеризуйте методы оценки качества аккаунтинга в различных компаниях.
2. Обозначьте способы управление удовлетворенностью и лояльностью клиентов.
3. Сформулируйте особенности управления персоналом в аккаунт отделе.
4. Раскройте содержание модели коммуникации PESO и её оптимизации в цифровом пространстве.
5. Обозначьте и проанализируйте эффективные стратегии продвижения в социальных сетях.
6. Уровень пользовательского интерфейса и уровень приложений в CRM системах.
7. Обозначьте формирование лояльности клиентов через персонализацию с помощью пользовательской CRM.
8. Проанализируйте стадии взаимодействия с клиентами.
9. Раскройте факторы успеха персонализированной CRM-стратегии.
10. Опишите алгоритмы взаимодействий с заказчиками через социальные сети и мессенджеры.
11. Сформулируйте методы и формы обслуживания клиентов.
12. Способы приема заказов и заявок на товары и услуги через CRM системы.
13. Профильная характеристика компетенций сотрудников аккаунтинг отдела.
14. Формы и методы обучения персонала аккаунтинг отдела. Способы и методы привлечения эффективной рабочей силы.
15. Проблемы восприятия цен на услуги клиентами.
16. Охарактеризуйте канал сбыта товарных запасов. Проведите сравнительную анализ прямого и косвенного канала сбыта.
17. Охарактеризуйте критерии для выбора длины и ширины канала распределения товарных запасов.
18. Опишите формирование каналов распределения в сегментах

B2B и B2C.

19. Проанализируйте методы контроля и оценки эффективности каналов распределения.
20. Раскройте формы прямого канала сбыта товарных запасов.
21. Обозначьте и проанализируйте критерии выбора посредников.
22. Проанализируйте различные типы сбытовых стратегий.
23. Сформулируйте условия применения различных типов стратегий управления запасами.
24. Обозначьте алгоритм проектирования оптимальных стратегий распределения и управления товарными запасами.
25. Проведите классификацию методов управления товарными запасами на складе.
26. Опишите особенности управления запасами на предприятии оптово-розничной торговли с применением программных продуктов: 1С:WMS Логистика.

### **Задания 3 типа**

1. Компания провела опрос клиентов с вопросом: «По шкале от 0 до 10 какая вероятность того, что Вы порекомендуете нас другу или коллеге?»

Ответы клиентов распределились следующим образом:

«0 – 6» - 1420 человек;  
«7 – 8» - 1678 человек;  
«9 – 10» - 1624 человек.

Рассчитайте Индекс NPS, объясните, о чем свидетельствует такое значение.

2. За год 1832 клиента магазина «ОкНо» совершили покупки. Из них – 258 человека совершили по 2 покупки за год, 326 человек – 3 покупки и 75 человек – более 3 покупок за год. Рассчитайте коэффициент повторных покупок, объясните, что показывает данный коэффициент для магазина.

3. Компания в феврале потратила на изготовление и размещение POS – материалов 38790 руб. С момента размещения POS – материалов прибыль увеличилась на 312000 руб. Рассчитайте рентабельность.

4. Компания после разработки и запуска программы лояльности получила результаты, представленные в таблице. Проанализируйте таблицу и сформулируйте выводы.

<b>Месяц с момента запуска</b>	<b>Участники программы</b>		<b>Неучастники программы</b>	
	<b>Ср. чек</b>	<b>Частота покупок</b>	<b>Ср. чек</b>	<b>Частота покупок</b>
0 (до вступления)	100	2,5	100	2,5
1	105	3	103	2,7
...	...	...	...	...

16	130	3,4	107	2,7
17	130	3,5	106	2,6
18	134	3,7	108	2,4

5. Через год после запуска программы был проведен анализ ее влияния на уровень потребления участников. В рамках исследования были сформированы когорты, на основании времени их вступления в программу, после чего проведен расчет уровня потребления с месячным интервалом (таблица). Проанализируйте таблицу и сформулируйте выводы.

Месяц после вступления	Дата вступления в программу			Все когорты
	Январь	Февраль	Март	
1	587 руб.	532 руб.	601 руб.	573 руб.
2	715 руб.	640 руб.	540 руб.	632 руб.
3	658 руб.	689 руб.	587 руб.	645 руб.
4	682 руб.	667 руб.	630 руб.	660 руб.
5	740 руб.	720 руб.	678 руб.	713 руб.
6	773 руб.	748 руб.	710 руб.	744 руб.

***Задание 3 типа – защита отчета по производственной практике.***

*Охарактеризуйте базу практики, укажите:*

- вид экономической деятельности торговой организации;
- организационно-правовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
- вид торговой деятельности;
- тип торгового предприятия;
- методы и формы продажи товаров.

2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торгово-технологические операции, которые Вы выполняли.

3. Укажите группу потребительских товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).

4. Опишите принципы взаимодействия с клиентами и методы управления лояльностью покупателей

*Ответьте на вопросы*

1. Какая информация была вам необходима для выполнения конкретных профессиональных задач в ходе прохождения практики?

2. Какие способы поиска и анализа информации были применены для выполнения поставленных задач?

3. На основании каких нормативных документов и аналитических данных были решены поставленные задачи?

4. Какие умения были развиты и углублены в результате

прохождения практики? Какие выводы были сделаны?

6. Какие показатели и/или системы показателей вы использовали для обоснования выводов?

10. В ходе прохождения практики как проявилась ваша квалификация менеджера, с какими задачами вы справились успешно, без привлечения дополнительных ресурсов?

11. В ходе прохождения практики как проявилась ваша квалификация менеджера, какие задачи вызвали у вас затруднение и для их решения потребовалось привлечение дополнительных ресурсов?

12. Какие вы видите пути и средства повышения вашей квалификации?

***Типовые задания по проведению промежуточной аттестации по  
МДК 03.01 Управление лояльностью и формирование  
потребительской ценности –зачет с оценкой***

***Задания 1 типа***

1. Лояльность: значение, виды.
2. Жизненные циклы продукта и клиента в управлении лояльностью.
3. Индекс потребительской лояльности.
4. Этапы формирования клиентской базы.
5. Классификация программ лояльности.
6. Программы типа «Копи и сжигай» или точечные программы.
7. Многоуровневые программы лояльности.
8. Геймифицированные программы лояльности.
9. Сообщества лояльности – клубы приверженцев бренда.
10. Коалиционные программы лояльности.
11. Платные программы лояльности или членство в VIP клубе.
12. Программы лояльности Lifestyle или ценностно – ориентированные программы.
13. Гибридные программы лояльности.
14. Целевые группы программ лояльности.
15. Этапы зарождения лояльности клиента.
16. Привязанность и лояльность клиента.
17. Способы и методы повышения лояльности.
18. Порядок взаимодействия с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров для приобретения, сохранения и повышения лояльности.
19. Последовательные этапы взаимодействия с клиентами (покупателями) в зависимости от сегмента рынка.
20. Последовательные этапы взаимодействия с клиентами (покупателями) в зависимости от отрасли.
21. Последовательные этапы взаимодействия с клиентами (покупателями) в зависимости от типа/вида товара.

22. Оценка удовлетворенности потребителей (клиентов): методы измерения удовлетворенности.
23. Особенности измерения уровня удовлетворенности B2C клиентов.
24. Особенности измерения уровня удовлетворенности B2B клиентов.
25. Методика исследования удовлетворенности CSI (Customer Satisfaction Index).
26. Сравнение удовлетворенности клиентов разных марок /поставщиков (бенчмаркинг).
27. Бюджет на управление программой лояльности.
28. Стоимость удержания клиентов.
29. Методы оценки эффективности программ лояльности.
30. Показатели программы лояльности: ROI.
31. Показатели программы лояльности: доход от реализации программы.
32. Показатели программы лояльности: доля от оборота.
33. Показатели программы лояльности: уровень оттока клиентов.
34. Показатели программы лояльности: средний уровень расходов.
35. Показатели программы лояльности: средний чек.
36. Оценка степени лояльности покупателей: прибыльность участника программы.
37. Оценка степени лояльности покупателей: CLV (Customer Lifetime Value) или LTV (Lifetime Value).
38. Оценка степени лояльности покупателей: частота совершения покупок.
39. Оценка степени лояльности покупателей: стоимость привлечения участника в программу.
40. Оценка степени лояльности покупателей: стоимость стимулирования участника.

### ***Задания 2 типа***

1. Определите тип программы лояльности «СберСпасибо», укажите плюсы такого типа программ.
2. Определите тип программы лояльности «Яндекс.Плюс», укажите плюсы такого типа программ.
3. Определите тип программы лояльности «Ozon Premium», укажите плюсы такого типа программ.
4. Определите тип программы лояльности «Спортмастер», укажите плюсы такого типа программ.
5. Определите тип программы лояльности «Х5 Клуб», укажите плюсы такого типа программ.
6. Определите тип программы лояльности «Магнит», укажите плюсы такого типа программ.
7. Подберите тип программы лояльности и укажите ее основные

условия, если программа разрабатывается для сетевого магазина одежды, средний чек – 3500 руб.

8. Подберите тип программы лояльности и укажите ее основные условия, если программа разрабатывается для сетевого магазина одежды, средний чек – 3500 руб., на рынке уже более 5 лет.

9. Подберите тип программы лояльности и укажите ее основные условия, если программа разрабатывается для открывающейся сети магазинов детской одежды и товаров для детей, средний чек – 2500 руб.

10. Подберите новый тип программы лояльности и укажите ее основные условия, если программа разрабатывается для сетевого продуктового магазина, средний чек – 8500 руб., ранее была бонусная программа, которая стала неинтересна клиентам.

11. Подберите тип программы лояльности и укажите ее основные условия, если программа разрабатывается для сетевого мебельного магазина (федеральная сеть), средний чек – 13500 руб.

12. Какая программа подойдет городской сети грумминг-салонов в Краснодаре, если средний чек – 1500 руб.

13. Определите каналы коммуникации с клиентами при построении программы лояльности и сформируйте «welcome - сообщение», если программа разрабатывается для сетевого магазина одежды, средний чек – 3500 руб., на рынке уже более 5 лет.

14. Определите каналы коммуникации с клиентами при построении программы лояльности и сформируйте «welcome - сообщение», если программа разрабатывается для сетевого мебельного магазина (федеральная сеть), средний чек – 13500 руб.

15. Определите каналы коммуникации с клиентами при построении программы лояльности и сформируйте «welcome - сообщение», если программа разрабатывается для сетевого продуктового магазина формата «у дома».

16. Определите каналы коммуникации с клиентами при построении программы лояльности и сформируйте «welcome - сообщение», если программа разрабатывается для сети федеральных автомобильных заправочных станций (АЗС).

17. Определите каналы коммуникации с клиентами при построении программы лояльности и сформируйте «welcome - сообщение», если программа разрабатывается для городской сети кофеен, предлагающих широкий выбор недорогих пп-десертов и пп-перекусов.

18. Сформируйте событийное мероприятие программы лояльности, позволяющее привлечь новых клиентов с помощью уже лояльных покупателей, если мероприятие программы лояльности сетевого магазина одежды.

19. Сформируйте событийное мероприятие программы лояльности, позволяющее привлечь новых клиентов с помощью уже лояльных покупателей, если мероприятие программы лояльности сети

федеральных автомобильных заправочных станций.

20. Сформируйте событийное мероприятие программы лояльности, позволяющее привлечь новых клиентов с помощью уже лояльных покупателей, если мероприятие программы лояльности городской сети кофеен, предлагающих широкий выбор недорогих пп-десертов и пп-перекусов.

21. Продуктовый магазин проанализировал покупки клиентов, использующих бонусную программу лояльности, и выяснил, что 75% покупок составляет молоко и молочные продукты, 15% - овощи и фрукты. Каким образом можно использовать данную информацию для разработки мероприятий в рамках программы лояльности?

22. Книжный магазин предоставляет своим постоянным покупателям (держателям карты лояльности) скидку 3%. В последний год число постоянных покупателей сократилось вдвое. Каким образом необходимо перестроить программу лояльности, чтобы вернуть старых клиентов и получить новых?

23. Зоомагазин предоставляет своим постоянным покупателям (держателям карты лояльности) балльную систему лояльности, где каждый балл равен 1 рублю. В последний год число постоянных покупателей сократилось на 30%. Каким образом необходимо перестроить программу лояльности, чтобы вернуть старых клиентов и получить новых?

24. Магазин электроники предоставляет своим постоянным покупателям (держателям карты лояльности) скидку 4%, при этом скидка действует только полгода после последней покупки. В последний год число постоянных покупателей значительно сократилось. Каким образом необходимо перестроить программу лояльности, чтобы вернуть старых клиентов и получить новых?

25. Магазин «Одежда для всей семьи» проанализировал покупки клиентов, использующих бонусную программу лояльности, и выяснил, что 62% покупок составляет женская одежда и аксессуары, 15% - детская одежда. Каким образом можно использовать данную информацию для разработки мероприятий в рамках программы лояльности?

### ***Задания 3 типа***

1. Компания провела опрос клиентов с вопросом: «По шкале от 0 до 10 какая вероятность того, что Вы порекомендуете нас другу или коллеге?»

Ответы клиентов распределились следующим образом:

«0 – 6» - 1420 человек;

«7 – 8» - 1678 человек;

«9 – 10» - 1624 человек.

Рассчитайте Индекс NPS, объясните, о чем свидетельствует такое значение.

2. За год 1832 клиента магазина «ОкНо» совершили покупки. Из них – 258 человека совершили по 2 покупки за год, 326 человек – 3 покупки и 75 человек – более 3 покупок за год. Рассчитайте коэффициент повторных покупок, объясните, что показывает данный коэффициент для магазина.

3. Компания в феврале потратила на изготовление и размещение POS – материалов 38790 руб. С момента размещения POS – материалов прибыль увеличилась на 312000 руб. Рассчитайте рентабельность.

4. Компания после разработки и запуска программы лояльности получила результаты, представленные в таблице. Проанализируйте таблицу и сформулируйте выводы.

Месяц с момента запуска	Участники программы		Неучастники программы	
	Ср. чек	Частота покупок	Ср. чек	Частота покупок
0 (до вступления)	100	2,5	100	2,5
1	105	3	103	2,7
...	...	...	...	...
16	130	3,4	107	2,7
17	130	3,5	106	2,6
18	134	3,7	108	2,4

5. Через год после запуска программы был проведен анализ ее влияния на уровень потребления участников. В рамках исследования были сформированы когорты, на основании времени их вступления в программу, после чего проведен расчет уровня потребления с месячным интервалом (таблица). Проанализируйте таблицу и сформулируйте выводы.

Месяц после вступления	Дата вступления в программу			Все когорты
	Январь	Февраль	Март	
1	587 руб.	532 руб.	601 руб.	573 руб.
2	715 руб.	640 руб.	540 руб.	632 руб.
3	658 руб.	689 руб.	587 руб.	645 руб.
4	682 руб.	667 руб.	630 руб.	660 руб.
5	740 руб.	720 руб.	678 руб.	713 руб.
6	773 руб.	748 руб.	710 руб.	744 руб.

**Типовые задания по проведению промежуточной аттестации по МДК 03.02 Аккаунтинг клиентов и организация продаж в CRM – экзамен**

**Задания 1 типа**

1. Содержание понятия «аккаунтинг клиентов».
2. Характеристика и типы клиентов.

3. Сущность, содержание и необходимость создания собственной клиентской базы.
4. Аккаунт отдел: цели, задачи создания.
5. Принципы формирования аккаунт отдела
6. Пути формирования лояльности клиента.
7. Корпоративная культура в аккаунт отделе.
8. Стратегия продвижения компании в цифровом пространстве.
9. Сущность организации персонализированных рассылок в социальных сетях.
10. Понятие и функции CRM системы.
11. Процесс определения целей при запуске CRM системы.
12. Конверсия и воронка продаж в CRM системе.
13. Выявление потребностей и закономерностей поведения постоянных заказчиков.
14. Формирование специальных предложений в CRM-системах.
15. Сущность персонализированных предложений на основе данных из CRM.
16. Принцип омниакальности.
17. Особенности подготовки персонала для взаимодействия с клиентами.
18. Коммуникации с клиентом. Формирование обратной связи.
19. Понятие личных продаж. Этапы процесса личной продажи.
20. Понятие технологии активных продаж.
21. Факторы, влияющие на эффективность продаж.
22. Понятие и причины жалоб покупателей.
23. Жизненный цикл взаимоотношений с клиентом.
24. Возражения как препятствие к сотрудничеству с клиентами.

Ложные и истинные возражения.

25. Специфика обслуживания клиентов по телефону. Основные правила.

### ***Задания 2 типа***

1. Проанализируйте алгоритмы создания клиентской базы.
2. Обозначьте значение постоянной актуализации базы клиентов для развития компании.
3. Обратная связь как фактор повторной сделки и продолжительного сотрудничества.
4. Охарактеризуйте методы оценки качества аккаунтинга в различных компаниях.
5. Дайте определение и обозначьте организационную структуру аккаунт отдела
6. Обозначьте способы управление удовлетворенностью и лояльностью клиентов.
7. Сформулируйте особенности управления персоналом в аккаунт отделе.

8. Раскройте содержание модели коммуникации PESO и её оптимизации в цифровом пространстве.

9. Обозначьте и проанализируйте эффективные стратегии продвижения в социальных сетях.

10. Уровень пользовательского интерфейса и уровень приложений в CRM системах.

11. Опишите конфликтные ситуации при реализации проекта CRM системы и способы их решения.

12. Проанализируйте сегментацию целевой аудитории в CRM-системах.

13. Обозначьте формирование лояльности клиентов через персонализацию с помощью пользовательской CRM.

14. Проанализируйте стадии взаимодействия с клиентами.

15. Раскройте факторы успеха персонализированной CRM-стратегии.

16. Опишите алгоритмы взаимодействий с заказчиками через социальные сети и мессенджеры.

17. Сформулируйте методы и формы обслуживания клиентов.

18. Способы приема заказов и заявок на товары и услуги через CRM системы.

19. Профильная характеристика компетенций сотрудников аккаунтинг отдела.

20. Формы и методы обучения персонала аккаунтинг отдела. Способы и методы привлечения эффективной рабочей силы.

21. Проблемы восприятия цен на услуги клиентами.

22. Характеристика «брешей» в аккаунтинге клиентов.

23. Факторы, влияющие на удовлетворенность потребителя.

24. Психологические мотивы и объективные критерии выбора товаров и услуг клиентами.

25. Социально-экономические факторы развития аккаунтинга клиентов.

### ***Задания 3 типа***

#### **Задание 1.**

Большинство покупателей активно заказывают товары в онлайн-магазине «Десоп» в течение 6 месяцев. При этом, средняя прибыль от клиента за полгода — 5 000 рублей. Рассчитайте показатель LTV.

#### **Задание 2.**

Компания израсходовала на рекламу 100 000 рублей и получила 100 клиентов. Рассчитайте стоимость привлечения клиента (CAC).

#### **Задание 3.**

ООО «ИРСОТ» потратила на рекламу 50 000 рублей, а заработала 100 000 рублей. Рассчитайте возврат инвестиций, выраженный в процентах (ROI).

#### **Задание 4.**

У онлайн-магазина «Десоп» 500 клиентов. За последний месяц ушло 50 постоянных покупателей. Рассчитайте показатель оттока клиентов (Churn Rate) и объясните его значение.

Задание 5.

С онлайн-магазином «ИРСОФТ» за месяц активно взаимодействовали (считываются любые действия, не только покупки) 1 000 пользователей, прибыль за этот же период составила 300 000 рублей. Рассчитайте показатель ARPU.

**Приложение 1**  
(обучающийся проходит практику на базе ОАНО ВО «Московский технологический институт»

**1.1. Шаблон индивидуального задания**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор колледжа ОАНО  
ВО «Московский  
технологический институт»  
\_\_\_\_\_ Ф.И.О.  
\_\_\_\_\_ МП

**Индивидуальное задание**

по учебной практике

по профессиональному модулю \_\_\_\_\_

обучающегося группы \_\_\_\_\_

шифр и номер группы \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

п/п	Виды работ	Период выполнения работ
1.	<p><b>Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</b></p> <p>Ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности.</p> <p>Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).</p>	
2.	<p><b>Изучение организационной структуры подразделения прохождения практики.</b></p> <p>Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики.</p> <p>Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
3.	<p><b>Сбор информации об объекте практики и анализ источников.</b></p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
4.	<p><b>Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых</b></p>	

п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	<p>умений и первоначального опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности _____</p> <p>_____.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
5.	<p><b>Обработка и систематизация полученного фактического материала.</b>  С целью подготовки к сдаче экзамена по модулю по профессиональному модулю _____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.</p>	
6.	<p><b>Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.</b>  Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации <i>PowerPoint</i>, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию.  Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде ОАНО ВО «Московский технологический институт» на платформе <i>lms.mti.edu</i> руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.</p>	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): \_\_\_\_\_

подпись  
расшифровка

## 1.2. Шаблон аттестационного листа

### Аттестационный лист

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. обучающегося)  
обучающий(ая)ся \_\_\_\_\_ курса группы \_\_\_\_\_ по  
специальности \_\_\_\_\_, успешно  
прошел(ла) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
(наименование вида практики)  
по \_\_\_\_\_ профессиональному модулю  
в объеме \_\_\_\_\_  
часов с « \_\_\_\_\_ » 20\_ года по « \_\_\_\_\_ » 20\_ года:

#### **I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:**

Индивидуальное задание по \_\_\_\_\_  
практике по \_\_\_\_\_ профессиональному модулю  
\_\_\_\_\_ обучающимся (нужное отметить  
√):

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

#### **Работа с источниками информации (нужное отметить √):**

##### **Обучающийся:**

- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;
- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;
- не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;

Владение материалом по \_\_\_\_\_  
практике (нужное отметить √):

##### **Обучающийся:**

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период \_\_\_\_\_  
практики, обучающимся (нужное отметить √):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения

**профессиональной деятельности по профессиональному практики**  
**области**  
**модулю**  
**(нужное отметить √):**

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

**Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить √):**

- отчет о прохождении практики оформлен правильно;
- отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
- отчет о прохождении практики оформлен неверно.

**Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:**

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
<b>Общие компетенции</b>		
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
<b>Профессиональные компетенции</b>		
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий

**Примечание:**

- Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
- Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
- Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

**II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:**

п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
<b>1. Качество подобранных материала для проведения анализа</b>			
.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
<b>2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов</b>			
.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
<b>3. Выполнение общих требований к проведению практики</b>			
.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД	20	
.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
	<b>Итого:</b>	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

---



---



---

**Руководитель практики  
от Образовательной  
организации**

(Ф.И.О.)

(подпись)

**Приложение 2**  
(обучающийся проходит практику на базе Профильной организации)

**2.1. Шаблон индивидуального задания**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор колледжа ОАНО  
ВО «Московский  
технологический институт»  
\_\_\_\_\_ Ф.И.О.  
МП

**Индивидуальное задание**  
по производственной практике  
по профессиональному модулю \_\_\_\_\_  
обучающегося группы \_\_\_\_\_  
шифр и номер группы \_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

п/п	<b>Виды работ</b>	<b>Период выполнения работ</b>
1.	<p><b>Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.</b></p> <p>Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности.</p> <p>Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).</p>	
2.	<p><b>Изучение организационной структуры Профильной организации – базы прохождения практики.</b></p> <p>Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структурой подразделения прохождения практики.</p> <p>Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельность организации.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
3.	<p><b>Сбор информации об объекте практики и анализ источников.</b></p> <p>....</p> <p>....</p>	

п/п	Виды работ	Период выполнения работ
4.	<p>....</p> <p><b>Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности</b> _____</p> <p>_____.</p> <p>....</p> <p>....</p> <p>....</p>	
5.	<p><b>Обработка и систематизация полученного фактического материала.</b></p> <p>С целью подготовки к сдаче экзамена по модулю по профессиональному модулю _____ осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.</p>	
6.	<p><b>Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.</b></p> <p><i>Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию.</i></p> <p><i>Оформить справку, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.</i></p> <p><i>Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде ОАНО ВО «Московский технологический институт» на платформе lms.mti.edu в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.</i></p>	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

подпись расшифровка

## 2.2. Шаблон аттестационного листа

### Аттестационный лист

\_\_\_\_\_,  
(Ф.И.О. обучающегося)  
обучающий(ая)ся \_\_\_\_\_ курса группы \_\_\_\_\_ по  
специальности \_\_\_\_\_, успешно  
прошел(ла) \_\_\_\_\_  
(наименование вида практики)  
по \_\_\_\_\_ профессиональному \_\_\_\_\_ модулю  
в объеме \_\_\_\_\_  
часов с «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_ года по «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_ года:

#### **I. Заключение-анализ результатов освоения программы практики:**

**Индивидуальное задание по \_\_\_\_\_**  
**практике по \_\_\_\_\_ профессиональному \_\_\_\_\_ модулю**  
**обучающимся (нужное отметить √):**

- выполнено;
- выполнено не в полном объеме;
- не выполнено;

#### **Работа с источниками информации (нужное отметить √):**

##### **Обучающийся:**

- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;
- осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;
- не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена по модулю;

**Владение материалом по \_\_\_\_\_**  
**практике (нужное отметить √):**

##### **Обучающийся:**

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

**Задачи, поставленные на период \_\_\_\_\_**  
**практики, обучающимся (нужное отметить √):**

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

**Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики по профессиональному модулю**  
**профессиональной деятельности по профессиональному модулю**  
**(нужное отметить √):**

соответствует;  
 в основном соответствует;  
 частично соответствует;  
 не соответствует;

**Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить √):**

отчет о прохождении практики оформлен правильно;  
 отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;  
 отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;  
 отчет о прохождении практики оформлен неверно.

**Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:**

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
<b>Общие компетенции</b>		
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
OK ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
<b>Профессиональные компетенции</b>		
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий
ПК ...	...	<input type="checkbox"/> высокий <input type="checkbox"/> средний <input type="checkbox"/> низкий

Примечание:

Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

**II. Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:**

п/п	Наименование показателя	Максимально е количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
<b>1. Качество подобранных материала для проведения анализа</b>			
.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	
<b>2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов</b>			
.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
.3.	Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных	20	
<b>3. Выполнение общих требований к проведению практики</b>			
.1.	Выполнение требований к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД <hr/> <hr/>	20	
.2.	Выполнение требований к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую и информационно-вспомогательную информацию по итогам ее прохождения	10	
<b>Итого:</b>		100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

---



---



---



---



---

**Руководитель практики  
от Образовательной  
организации**

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

(подпись)

**Приложение 3**  
(обучающийся проходит  
практику  
на базе Профильной  
организации)

**3.1. Шаблон договора**

**Договор**

о практической подготовке обучающихся, заключаемый между организацией,  
осуществляющей образовательную деятельность, и организацией, осуществляющей  
деятельность  
по профилю соответствующей образовательной программы

г. Москва «\_\_\_\_»  
\_\_\_\_\_ 202\_\_\_\_ г.

ОАНО ВО «Московский технологический институт», именуемое в дальнейшем  
"Организация", в лице исполнительного директора Нестеровой Ангелины  
Всеволодовны, действующей на основании доверенности от «\_\_\_\_» 20\_\_\_\_ г. №  
\_\_\_\_\_ с одной стороны, и  
\_\_\_\_\_, именуем\_\_\_\_ в  
дальнейшем "Профильная организация", в лице  
\_\_\_\_\_, действующего на  
основании\_\_\_\_\_, с другой стороны, именуемые по отдельности "Сторона", а  
вместе - "Стороны", заключили настоящий Договор о нижеследующем.

**1. Предмет Договора**

1.1. Предметом настоящего Договора является организация практической  
подготовки обучающихся (далее - Практическая подготовка).

1.2. Образовательная программа (программы), компоненты образовательной  
программы, при реализации которых организуется Практическая подготовка,  
количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты  
образовательной программы, сроки организации Практической подготовки,  
согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора  
(Приложение № 1).

1.3. Реализация компонентов образовательной программы, согласованных  
Сторонами в Приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты  
образовательной программы), осуществляется в помещениях Профильной  
организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой  
частью настоящего Договора (Приложение № 2).

**2. Права и обязанности Сторон**

**2.1. Организация обязана:**

2.1.1 не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до начала Практической  
подготовки по каждому компоненту образовательной программы представить в  
Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих

соответствующие компоненты образовательной программы посредством Практической подготовки;

2.1.2 назначить руководителя по Практической подготовке от Организации, который:

- обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме Практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

- организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.1.3 при смене руководителя по Практической подготовке в 10-тидневный срок сообщить об этом Профильной организации;

2.1.4 установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме Практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

2.1.5 направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки;

2.2. Профильная организация обязана:

2.2.1 создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

2.2.2 назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки со стороны Профильной организации;

2.2.3 при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в 10-ти дневный срок сообщить об этом Организации;

2.2.4 обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.2.5 проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при реализации компонентов образовательной программы в форме Практической

подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

2.2.6 ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правилами по охране труда и технике безопасности;

2.2.7 провести инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

2.2.8 предоставить обучающимся и руководителю по Практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (Приложение № 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

2.2.9 обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации;

2.2.10 обеспечить продолжительность рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

### 2.3. Организация имеет право:

2.3.1 осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки требованиям настоящего Договора;

2.3.2 запрашивать информацию об организации Практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

### 2.4. Профильная организация имеет право:

2.4.1 требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

2.4.2 в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации Практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки в отношении конкретного обучающегося;

## 3. Срок действия договора

3.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания и действует до полного исполнения Сторонами обязательств.

3.2. Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

3.3. Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает финансовых обязательств сторон.

#### 4. Заключительные положения

4.1. Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

4.2. Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

4.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.

#### 5. Адреса, реквизиты и подписи Сторон

Профильная организация:

Организация:

ОАНО ВО «Московский  
технологический институт»

---

(полное наименование)

(полное наименование)

Адрес:

---

Адрес: 129090, г. Москва,  
ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

---

(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

---

Исполнительный директор  
А.В. Нестерова

(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

М.П. (при наличии)

М.П.

**Приложение №1**  
**к Договору о практической подготовке обучающихся**

№\_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» 20\_\_\_\_ г.

Для организации практической подготовки Организация направляет в Профильную организацию обучающихся по следующим основным образовательным программам:

п/п	Образовательная программа	Количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы	Компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка	Сроки организации практической подготовки
.				

**СОГЛАСОВАНО**

**СОГЛАСОВАНО**

Профильная организация:

Организация:

ОАНО ВО «Московский  
технологический институт»

(полное наименование)

(полное наименование)

Адрес:

Адрес: 129090, г. Москва,  
ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

Исполнительный директор  
А.В. Нестерова

(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

М.П. (при наличии)

М.П.

**Приложение №2**  
**к Договору о практической подготовке обучающихся**

№\_\_\_\_\_ от «\_\_\_\_\_» 20\_\_\_\_ г.

Перечень помещений Профильной организации, в которых осуществляется реализация компонентов образовательной программы:

Наименование структурного подразделения Организации, осуществляющей образовательную деятельность, организующего Практическую подготовку обучающихся	Наименование помещения Организации (при наличии)

**СОГЛАСОВАНО**

**СОГЛАСОВАНО**

Профильная организация:

Организация:

(полное наименование)

(полное наименование)

Адрес:

Адрес: 129090, г. Москва,  
ул. Мещанская, дом 9/14, стр. 1

(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

Исполнительный директор  
А.В. Нестерова

(наименование должности,  
фамилия, имя, отчество (при наличии))

М.П. (при наличии)

М.П.

**Приложение 4**  
(обучающийся проходит практику на базе Профильной организации)

**4.1. Шаблон справки<sup>2</sup>**

Директору колледжа  
ОАНО ВО «Московский технологический  
институт»  
\_\_\_\_\_ *Ф.И.О.*

от \_\_\_\_\_  
(*Ф.И.О. ответственного лица от Профильной организации*)

**СПРАВКА**

Дана

\_\_\_\_\_ в том, что  
(*Ф.И.О. обучающегося полностью*)  
он(а) действительно проходил(а)

\_\_\_\_\_ (*наименование вида практики*)  
(*количество недель*)

\_\_\_\_\_ (*наименование Профильной организации*)

с «  » 20    г. по «  » 20    г.  
Обучающийся(аяся) \_\_\_\_\_ успешно  
прошел(а)

(*фамилия, инициалы обучающегося*)

инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практиканта относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

**Ответственное лицо от  
Профильной организации**  
М.П. (при наличии)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

«  » \_\_\_\_\_

<sup>2</sup> Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации