

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Лысьвенский филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Форма обучения: очная, заочная

Уровень профессионального образования: среднее профессиональное образование

Образовательная программа: подготовки специалиста среднего звена

Общая трудоёмкость: 400 часов

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Лысьва, 2026

**Рабочая программа профессионального модуля ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности разработана на основании:**

- Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утверждённого приказом Министерства Просвещения Российской Федерации «19» июля 2023 № 548 по специальности 38.02.08 Торговое дело;
- Учебного плана очной формы обучения на базе среднего общего образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного « 27 » 02 2026 г.;
- Учебного плана заочной формы обучения на базе среднего общего образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного « 27 » 02 2026 г.;
- Рабочей программы воспитания по специальности по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденной « 27 » 02 2026 г.;

С учетом:

- Примерной основной образовательной программы специальности 38.02.08 Торговое дело, (регистрационный номер 76/2025, реквизиты решения ФУМО о включении ПООП в реестр - Протокол № № 4 от 04.07.2025 г., дата включения ПООП в реестр 13.10.2025).

Разработчик:  
преподаватель

Л.А. Стругова

Рецензент:  
канд.экон.наук

К.В. Кондратьева

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании предметной (цикловой) комиссии \_\_\_\_\_ (ПЦК ГЭСД) « 03 » 02 2026 г., протокол № 6 .

Председатель ПЦК ГЭСД

Л.А. Стругова

СОГЛАСОВАНО

Начальник УМО

Т.В. Пашкина

Инженер УМО

Т.С. Бородина

Коммерческий директор  
АО «Лысьвенский завод  
Эмалированной посуды»

Т.А.Янкевич

Начальник отдела по развитию  
предпринимательства и торговли  
администрации ЛМО

К.А. Аликина

# 1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ. 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Квалификация выпускника – Специалист торгового дела

### 1.2 Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции.

Перечень общих компетенций элементы, которых формируются в рамках ПМ:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1	<i>Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</i>
ОК 02	<i>Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</i>
ОК 03	<i>Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</i>
ОК 04	<i>Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</i>
ОК 05	<i>Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</i>
ОК 07	<i>Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</i>
ОК 09	<i>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</i>

Перечень профессиональных компетенций элементы, которых формируются в рамках ПМ:

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	<b>Организация и осуществление торговой деятельности</b>
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 хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

<p><b>иметь практический опыт в :</b></p>	<p><i>поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов. 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, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также</i></p>
---	---

	<p><i>отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</i></p> <p><i>направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</i></p> <p><i>проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</i></p> <p><i>составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</i></p> <p><i>документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</i></p> <p><i>подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</i></p> <p><i>формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</i></p> <p><i>обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</i></p> <p><i>формирования проекта внешнеторгового контракта;</i></p> <p><i>осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</i></p> <p><i>подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</i></p> <p><i>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</i></p> <p><i>сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</i></p> <p><i>разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</i></p> <p><i>мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</i></p>
<p><b>уметь:</b></p>	<p><i>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</i></p> <p><i>проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</i></p> <p><i>обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</i></p> <p><i>анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</i></p> <p><i>создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</i></p> <p><i>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</i></p> <p><i>обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</i></p> <p><i>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</i></p> <p><i>применять нормы гражданского законодательства в области</i></p>

	<p>регулируя договорные отношения;  осуществлять выбор поставщиков;  оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;  составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;  создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;  обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;  работать в единой информационной системе.  классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;  разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;  осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;  осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;  подготавливать коммерческие предложения, запросы;  оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.  составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе осуществления процесса управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;  проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;  осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);  использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p>
<p><b>знать:</b></p>	<p>методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;  требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;  стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.  правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;  структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;  поиска и методов отбора поставщиков;  методов и инструментов работы с базами больших данных;  требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.  законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;  основных технических характеристик, преимуществ и</p>

	<i>особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; документооборота внешнеторговых сделок; условий внешнеторгового контракта; норм этики и делового общения с иностранными партнерами. правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации;</i>
--	---

### **1.3 Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля**

Всего часов **400** часов

Из них на освоение МДК.01.01 – **72** часа;

МДК.01.02 – **118** часов;

МДК.01.03 – **54** часа;

на практики, в том числе учебную **36** часа

и производственную **108** часов

**2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**2.1 Структура профессионального модуля ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности для очной формы**

Коды профессиональных и общих компетенций, личностных результатов	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, час.									
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем								Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
			Обучение по МДК							Консультации		
			Всего	В том числе								
Лекции	практических занятий	Лабораторных занятий		Курсовых работ (проектов)	Учебная практика	Производственная практика (по профилю специальности)	Консультации	12	13			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ЛР2-3 ЛР 5-17	<b>МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	36	36	-	-	-	-	-	-	-
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ЛР2-3 ЛР 5-17	<b>МДК 01.02 Организация и осуществление продаж</b>	<b>118</b>	<b>102</b>	32	48	-	20	-	-	2	<b>10</b>	<b>6</b>
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6	<b>МДК 01.03, Организация и осуществление закупок</b>	<b>54</b>	<b>54</b>	18	36	-	-	-	-	-	-	-

ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	для государственных, муниципальных и корпоративных нужд												
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	<b>УП 01.01</b> <b>Учебная практика</b>	<b>36</b>	-	-	-	-	-	<b>36</b>	-	-	-	-	-
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	<b>ПП 01.01</b> <b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	<b>108</b>	-	-	-	-	-	-	108	-	-	-	-
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	<b>ПМ 01. ЭК</b> <b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>12</b>
	<b>ВСЕГО</b>	<b>400</b>	<b>228</b>	<b>86</b>	<b>120</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>36</b>	<b>108</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	

*Рабочие программы Учебной практики и Производственной практики (по профилю специальности) входят в комплект профессионального модуля на правах отдельного документа*

## 2.2 Объем МДК 01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках для очной формы

Вид учебной работы	Объем часов
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	72
<i>Самостоятельная работа</i>	-
Объем образовательной программы	72
<i>В том числе в форме практической подготовки:</i>	36
в том числе:	
теоретическое обучение ( <i>лекции, уроки</i> )	36
лабораторные занятия	-
практические занятия	36
Курсовой проект(работа)	-
контрольная работа	-
<b>Консультации</b>	-
Промежуточная аттестация проводится в форме <i>дифференцированного зачета в 2 семестре</i>	-

## Объем МДК 01.02 Организация и осуществление продаж для очной формы

Вид учебной работы	Объем часов
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	118
<i>Самостоятельная работа</i>	10
Объем образовательной программы	102
<i>В том числе в форме практической подготовки:</i>	48
в том числе:	
теоретическое обучение ( <i>лекции, уроки</i> )	32
лабораторные занятия	-
практические занятия	48
Курсовой проект(работа)	20
контрольная работа	-
<b>Консультации</b>	2
Промежуточная аттестация проводится в форме <i>экзамена в 3 семестре</i>	6

**Объём МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд для очной формы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем</b>	<b>54</b>
<i>Самостоятельная работа</i>	-
<b>Объём образовательной программы</b>	<b>54</b>
<b><i>В том числе в форме практической подготовки:</i></b>	<b>36</b>
в том числе:	
теоретическое обучение ( <i>лекции, уроки</i> )	18
лабораторные занятия	-
практические занятия	36
Курсовой проект(работа)	-
контрольная работа	-
<b>Консультации</b>	-
<b>Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета в 2 семестре</b>	-

## 2.2 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности для очной формы обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Уровень освоения	Объем в часах	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5
<b>5 семестр</b>				
<b>МДК 01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>				
<b>Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>				
<b>Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>18</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>10</b>	
	1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке 2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия 3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса	2	10	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>			8	

	<b>Практическое занятие 1–2.</b> Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.		4	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках		4	
<b>Тема 1.2.</b> <b>Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>26</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>10</b>	
	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. 2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы	2	10	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий:</b>		16	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.		6	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.		4	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Расчет и оформление заявки на поставку товаров.		6	
<b>Тема 1.3.</b> <b>Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>12</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>8</b>	
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. 2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	2	8	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		4	
<b>Практическое занятие 7.</b> Проверка документации для заключения	2	4		

	внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта			
<b>Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>16</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>8</b>	
	<b>1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.</b>	2	8	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		<b>8</b>	
	<b>Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.</b>	2	4	
	<b>Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.</b>		4	
<b>Всего</b>			<b>72</b>	
<b>Консультации</b>			-	
<b>Промежуточная аттестация</b>			-	
<b>Всего по МДК 01.01</b>			<b>72</b>	
<b>МДК 01.02. Организация и осуществление продаж</b>				
<b>Раздел 2. Организация и осуществление продаж</b>				
<b>Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>32</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>12</b>	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные</b>	2	12	
<b>2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в</b>				

	торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом».Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле			
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		20	
	<b>Практическое занятие 1.</b> Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	10	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	8	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> <i>Подготовка в практическому заданию №2</i>	3	2	
<b>Тема 2.2.</b> <b>Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>22</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>10</b>	
	<b>1.</b> Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.Современные форматы торговых предприятий	2	4	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>2.</b> Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли		6	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		12	

	<b>Практическое занятие 3.</b> Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»	2	10	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> <i>Подготовка в практическому заданию №3</i>	3	2	
<b>Тема 2.3.</b> <b>Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>36</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>10</b>	К 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах		10	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		26	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	2	10	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий		10	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчетов по практическим занятиям		6	
	<b>Курсовой проект (работа)</b> <b>Примерная тематика курсовых проектов (работ)</b> 1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. 2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. 3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке. 4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). 5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. 6. Организация работы на маркетплейсах 7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. 8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в	3	20	

	<p>сфере торговли</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.</li> <li>10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.</li> <li>11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения</li> <li>12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России</li> <li>13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли</li> <li>14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли</li> <li>15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка</li> <li>16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли</li> <li>17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия</li> <li>18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности</li> <li>19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности</li> <li>20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия</li> <li>21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети)</li> <li>22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности</li> <li>23. Организация хозяйственных связей в торговле</li> <li>24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности</li> <li>25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли.</li> <li>26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса</li> <li>27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли</li> </ol>			
--	--	--	--	--

	<p>28. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации</p> <p>29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.</p> <p>30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса</p> <p>31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.</p> <p>32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации</p> <p>33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети</p> <p>34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами</p> <p>35. Современные форматы розничных торговых сетей</p> <p>36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.</p> <p><b>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту:</b>  Вводное занятие. Выбор темы и утверждение плана  Работа с литературой и нормативной документацией. Написание введения и обзора  Методика эксперимента/исследования (практическая часть)  Проведение расчетов и анализ результатов  Оформление пояснительной записки и иллюстративного материала  Предзащита</p> <p><b>Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом:</b>  Изучение методических указаний кафедры/преподавателя.  Окончательный выбор темы из списка (согласование с руководителем).  Подбор товарных образцов (покупка, получение на предприятии/складе/магазине).  Определение базы исследования (конкретный магазин, склад, лаборатория).  Поиск нормативных документов: ГОСТ, ТУ, Технические регламенты Таможенного союза (ТР ТС 021/2011, 022/2011, 017/2011 и др.).  Анализ учебной литературы и научных статей.  Изучение правил маркировки, штрихового кодирования, экологической</p>			
--	--	--	--	--

	сертификации. Конспектирование теоретического материала Анализ и обработка результатов				
			<b>Всего</b>	<b>90</b>	
			<b>Консультации</b>	<b>2</b>	
			<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>6</b>	
			<b>Всего по МДК 01.02</b>	<b>98</b>	
<b>МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративны</b>					
<b>Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>					
<b>Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>			<b>4</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>			<b>4</b>	
	<b>1.</b> Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок	2		2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>2.</b> Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.			2	
<b>Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>			<b>6</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>			<b>2</b>	
	<b>1.</b> Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	2		2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>			4	
	<b>Практическое занятие</b> 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.			4	
			4		
<b>Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>			<b>20</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>			<b>4</b>	
	<b>1.</b> Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.	2		2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02

	Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.			ОК 04 ОК 05 ОК 09
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).		2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		16	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Подготовка технического задания на закупку.		4	
	<b>Практическое занятие 3–4.</b> Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.		4	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).		4	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях		4	
<b>Тема 3.4.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>12</b>	
<b>Государственный и муниципальный контракт</b>	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		4	
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).		2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	2	2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		8	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.		4	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.		4	

<b>Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>6</b>		
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		2		
	<b>1.</b> Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	2	2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	
	<b>2.</b> Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.		4		
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		4		
<b>Практическое занятие 9.</b> Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика		4			
<b>Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>6</b>		
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		2		
	<b>1.</b> Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2	2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	
	<b>2.</b> Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.				
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		4		
	<b>Практическое занятие 10.</b> Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.		4		
<b>Всего</b>			<b>54</b>		
<b>Промежуточная аттестация</b>			-		
<b>Консультации</b>			-		
<b>Всего по МДК 01.03</b>			<b>54</b>		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 *ознакомительный* (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 *репродуктивный* (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 *продуктивный* (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)
- 4

### 3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

#### 3.1 Специализированные лаборатории и классы

№ п.п.	Помещения		Количество посадочных мест
	Название	Номер аудитории	
1	<i>Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности, учебная бухгалтерия</i>	201 А	24+14 ПК
2	<i>Учебная бухгалтерия</i>	201 А	24+14 ПК
3	<i>Библиотека, читальный зал с выходом в интернет</i>	Корпус А	18+14 комп

#### 3.2 Основное учебное оборудование

№ п/п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Номер аудитории	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	<i>Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности, учебная бухгалтерия</i>	201 А	-рабочее место преподавателя; -наглядные пособия (бланки документов, образцы оформления документов и т.п.); -комплект учебно-методической документации; -компьютер с лицензионным программным обеспечением -мультимедиа проектор -экран
2	<i>Учебная бухгалтерия</i>	201 А	– преподавателя; – доска аудиторная для написания мелом; – компьютер с лицензионным программным обеспечением с выходом в Интернет; – мультимедиа проектор; – экран; – комплект учебно-методической документации – наглядные пособия (бланки документов, образцы оформления документов и т.п.) Кассовый аппарат
3	<i>Библиотека, читальный зал с выходом в интернет</i>	Корпус А	-Компьютеры с программным лицензионным обеспечением -Мультимедиа проектор -Колонки -Экран -МФУ

#### 3.3 Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

## **Печатные издания**

### **Основные источники:**

1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>

### **Дополнительные источники:**

1. Каращук О. С. Торговое дело. Введение в профессию: учебник для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2025. — 143 с.

2. Иванов Г. Г. Организация коммерческой деятельности: учебник / Г.Г. Иванов. — 2-е изд., перераб. — Москва: Академия, 2025. — 304 с. — ISBN 978-5-0054-0005-5.

3. Лепшина Л. М. Практикум по ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью: учебное пособие для студентов по специальности 100701 "Коммерция" / Л. М. Лепшина. — Санкт-Петербург, 2014

## **Периодические издания:**

### **Электронные ресурсы (электронные издания)**

#### **Нормативно-правовая база:**

1. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2025).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации — часть 1 и 2.

3. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.03.2026 г.).

4. Указ Президента РФ от 29.01.1992 № 65 «О свободе торговли»

### **Основные источники:**

### **Дополнительные источники:**

#### **Интернет-ресурсы**

1. КонсультантПлюс и Гарант — справочно-правовые системы с актуальным законодательством.

2. Федеральный портал «Российское образование» (edu.ru)

3.Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ

4.Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»

### **Программное обеспечение**

ОС Windows 10

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Программный комплекс – Dr. Web

Браузер Chrome

Консультант Плюс версия Проф

### **Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

Справочно-правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://consultant.ru/>,

свободный

**4 КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ для  
заочной формы обучения**

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, личностных результатов, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>— осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий;</li> <li>— оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>— составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>— разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>— проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков;</li> </ul> <p>осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках</p>	<p><i>Устный опрос</i> <i>Тестирование,</i> <i>Наблюдение и оценка результатов практических занятий</i> <i>Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий</i> <i>Экспертная оценка результатов самостоятельной работы</i> <i>Экспертная оценка домашней контрольной работы</i> <i>Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ</i> <i>Дифференцированный зачет УП 01</i> <i>Дифференцированный зачет ПП 01</i> <i>Экзамен по модулю</i></p>
ПК 1.2.	<p>выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию</p>	<p><i>Устный опрос</i> <i>Тестирование,</i> <i>Наблюдение и оценка результатов практических занятий</i> <i>Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий</i> <i>Экспертная оценка результатов самостоятельной работы</i> <i>Экспертная оценка домашней контрольной работы</i> <i>Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе</i></p>

		<p>освоения ПМ  Другая форма контроля  Дифференцированный зачет УП 01  Дифференцированный зачет ПП 01  Экзамен по модулю</p>
ПК 1.3.	<ul style="list-style-type: none"> <li>— определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки;</li> <li>— составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры;</li> <li>— оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий;</li> </ul> <p>выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.</p>	<p>Устный опрос  Тестирование,  Наблюдение и оценка результатов практических занятий  Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий  Экспертная оценка результатов самостоятельной работы  Экспертная оценка домашней контрольной работы  Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ  Другая форма контроля  Дифференцированный зачет УП 01  Дифференцированный зачет ПП 01  Экзамен по модулю</p>
ПК 1.4.	<ul style="list-style-type: none"> <li>— проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li> <li>— осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>— составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках;</li> <li>— составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>— формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения;</li> </ul>	<p>Устный опрос  Тестирование,  Наблюдение и оценка результатов практических занятий  Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий  Экспертная оценка результатов самостоятельной работы  Экспертная оценка домашней контрольной работы  Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ  Другая форма контроля  Дифференцированный зачет УП 01  Дифференцированный</p>

	осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	<i>зачет ПП 01 Экзамен по модулю</i>
<i>ПК 1.5.</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>– проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> </ul> <p>осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</p>	<i>Устный опрос Тестирование, Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка домашней контрольной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ Другая форма контроля Дифференцированный зачет УП 01 Дифференцированный зачет ПП 01 Экзамен по модулю</i>
<i>ПК 1.6.</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта;</li> <li>– осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки;</li> <li>– оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями;</li> </ul> <p>соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</p>	<i>Устный опрос Тестирование, Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка домашней контрольной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ Другая форма контроля Дифференцированный зачет УП 01 Дифференцированный зачет ПП 01 Экзамен по модулю</i>
<i>ОК 01</i>	обоснованность планирования учебной и профессиональной деятельности;	<i>Устный опрос Тестирование,</i>

	соответствие результата выполнения профессиональных задач эталону (стандартам, образцам, алгоритму, условиям, требованиям или ожидаемому результату); степень точности выполнения поставленных задач.	<i>Наблюдение и оценка результатов практических занятий</i> <i>Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий</i> <i>Экспертная оценка результатов самостоятельной работы</i>
ОК 02	Полнота охвата информационных источников; скорость нахождения и достоверность информации; обновляемость и пополняемость знаний, влияющих на результаты учебной и производственной деятельности.	<i>Экспертная оценка домашней контрольной работы</i> <i>Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ</i>
ОК 04	Осознание своей ответственности за результат коллективной, командной деятельности, готовности к сотрудничеству, использованию опыта коллег; отсутствие негативных отзывов со стороны коллег и руководства.	<i>Другая форма контроля</i> <i>Дифференцированный зачет УП 01</i> <i>Дифференцированный зачет ПП 01</i>
ОК 05	Демонстрация навыков грамотно общения и оформление документации на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	<i>Экзамен по модулю</i>
ОК 09	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять необходимую документацию на государственном и иностранном языках	

*Оценочные материалы по ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности приведены отдельным документом*

## **5 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ИЗУЧЕНИЮ ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ для заочной формы обучения**

Изучение профессионального модуля осуществляется в течение двух семестрах.

При изучении ПМ 01 *Организация и осуществление торговой деятельности* обучающимся целесообразно выполнять следующие рекомендации:

1 изучение модуля должно вестись систематически и сопровождаться составлением подробного конспекта. В конспект рекомендуется включать все виды учебной работы: материалы лекционных, практических, лабораторных занятий, самостоятельную проработку материалов учебников и рекомендуемых источников;

2 после изучения какого-либо раздела по учебнику или материалам практических и лабораторных занятий рекомендуется по памяти воспроизвести основные термины, определения, понятия;

3 особое внимание следует уделить выполнению заданий практических, лабораторных занятий, домашней контрольной работы, поскольку это способствует лучшему пониманию и закреплению теоретических знаний; перед выполнением практических, лабораторных заданий, домашней контрольной работы необходимо изучить необходимый теоретический материал;

4 вся тематика вопросов, изучаемых самостоятельно, задается преподавателем на лекциях, практических и лабораторных занятиях, им же даются источники для более детального понимания вопросов.

### **Образовательные технологии, используемые для формирования компетенций**

Проведение лекционных занятий по профессиональному модулю *ПМ 01 (номер и название)* основывается на активном и интерактивном методах обучения, преподаватель в учебном процессе использует презентацию лекционного материала, где обучающиеся не пассивные слушатели, а активные участники занятия.

Интерактивное обучение - это обучение, погруженное в общение. Обучающиеся задают вопросы и отвечают на вопросы преподавателя. Такое преподавание нацелено на активизацию процессов усвоения материала и стимулирует ассоциативное мышление обучающихся и более полное усвоение теоретического материала.

Проведение практических, лабораторных занятий основывается на активном и интерактивном методе обучения, при котором обучающиеся взаимодействуют не только с преподавателем, но и друг с другом. Место преподавателя в интерактивных занятиях сводится к направлению деятельности обучающихся на выполнение практических, лабораторных работ.

Такие методы обучения (активное и интерактивное) формируют и развивают профессиональные и общие компетенции обучающихся.

**2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**2.1 Структура профессионального модуля ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности для заочной формы**

Коды профессиональных и общих компетенций, личностных результатов	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, час.									Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем										
			Обучение по МДК										
			Всего	В том числе						Консультации			
Лекции	практических занятий	Лабораторных занятий		Курсовых работ (проектов)	Учебная практика	Производственная практика (по профилю специальности)							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	<b>МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>	<b>72</b>	<b>16</b>	8	8	-	-	-	-	-	<b>56</b>	-	
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	<b>МДК 01.02 Организация и осуществление продаж</b>	<b>118</b>	<b>40</b>	10	10	-	20	-	-	-	<b>72</b>	<b>6-</b>	
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6	<b>МДК 01.03, Организация и осуществление закупок</b>	<b>54</b>	<b>16</b>	8	8	--	-	-	-	-	<b>38</b>	-	

ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	для государственных, муниципальных и корпоративных нужд												
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	<b>УП 01.01</b> <b>Учебная практика</b>	<b>36</b>	-	-	-	-	-	-	36	-	-	-	-
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	<b>ПП 01.01</b> <b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	<b>108</b>	-	-	-	-	-	-	108	-	-	-	-
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	<b>ПМ 01. ЭК</b> <b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>12</b>
	<b>ВСЕГО</b>	<b>400</b>	<b>72</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	-	<b>20</b>	<b>36</b>	<b>108</b>	-	<b>116</b>	<b>12</b>	

*Рабочие программы Учебной практики и Производственной практики (по профилю специальности) входят в комплект профессионального модуля на правах отдельного документа*

**2.2 Объем МДК 01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках для заочной формы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем</b>	<b>72</b>
<i>Самостоятельная работа</i>	<i>56</i>
<b>Объем образовательной программы</b>	<b>16</b>
<i>В том числе в форме практической подготовки:</i>	<i>8</i>
в том числе:	
теоретическое обучение ( <i>лекции, уроки</i> )	8
лабораторные занятия	-
практические занятия	8
Курсовой проект(работа)	-
контрольная работа	+
<b>Консультации</b>	-
<b>Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета в 5 семестре</b>	-

**Объем МДК 01.02 Организация и осуществление продаж для заочной формы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем</b>	<b>118</b>
<i>Самостоятельная работа</i>	<i>72</i>
<b>Объем образовательной программы</b>	<b>40</b>
<i>В том числе в форме практической подготовки:</i>	<i>10</i>
в том числе:	
теоретическое обучение ( <i>лекции, уроки</i> )	10
лабораторные занятия	-
практические занятия	10
Курсовой проект(работа)	20
контрольная работа	-
<b>Консультации</b>	-
<b>Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена в 5 семестре</b>	<b>6</b>

**Объём МДК 01.03, Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд для заочной формы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем</b>	<b>54</b>
<i>Самостоятельная работа</i>	<b>38</b>
<b>Объём образовательной программы</b>	<b>16</b>
<i>В том числе в форме практической подготовки:</i>	<b>8</b>
в том числе:	
теоретическое обучение ( <i>лекции, уроки</i> )	<b>8</b>
лабораторные занятия	-
практические занятия	<b>8</b>
Курсовой проект(работа)	-
контрольная работа	+
<b>Консультации</b>	-
<b>Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета в 5 семестре</b>	-

**2.2 Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности для заочной формы**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Уровень освоения	Объем в часах	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5
<b>5 семестр</b>				
<b>МДК 01. 01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>				
<b>Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>				
<b>Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>18</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>2</b>	
	<p>1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке</p> <p>2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия</p> <p>3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса</p>	<b>2</b>	<b>2</b>	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>		<b>16</b>	
<b>Практическое занятие 1–2.</b> Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование		<b>1</b>		

	базы данных поставщиков на основе анализа информации.				
	<b>Практическое занятие 3.</b> Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках		1		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию		14		
<b>Тема 1.2.</b> <b>Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>19</b>		
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>2</b>		
	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. 2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы	2	2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий:</b>		<b>17</b>		
	<b>Практическое занятие 4.</b> Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	3	1		
	<b>Практическое занятие 5.</b> Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.		1		
	<b>Практическое занятие 6.</b> Расчет и оформление заявки на поставку товаров.		1		
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию	3	14			
<b>Тема 1.3.</b> <b>Заключение внешнеторгового контракта и его</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>17</b>		
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>2</b>		
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные	2	2		ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4

документальное сопровождение	документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. 2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.			ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		15	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта	2	1	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию	3	14	
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<b>Содержание учебного материала:</b>		18	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>			
	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	2	2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		16	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2	1	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.		1	
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию	3	14		
<b>Всего</b>			72	
<b>Консультации</b>			-	
<b>Промежуточная аттестация</b>			-	
<b>Всего по МДК 01.01</b>			72	
<b>МДК 01.02. Организация и осуществление продаж</b>				
<b>Раздел 2. Организация и осуществление продаж</b>				
Тема 2.1.	<b>Содержание учебного материала:</b>		30	

<b>Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле</b>	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>2</b>	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные	2	2	
	2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMS Логистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле			
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>			
	<b>Практическое занятие 1.</b> Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	2	
<b>Практическое занятие 2.</b> Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	2		
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию	3	24		
<b>Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>32</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>6</b>	
	1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация	2	2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04

	магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.Современные форматы торговых предприятий			ОК 05 ОК 09
	<b>2.Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли</b>		4	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		26	
	<b>Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»</b>	2	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию	3	24	
<b>Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>50</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>2</b>	
	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах		2	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		44	
	<b>Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.</b>	2	2	
	<b>Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий</b>		2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчетов по практическим занятиям	3	24	
<b>Курсовой проект (работа)</b> <b>Примерная тематика курсовых проектов (работ)</b>		20	К 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках.</li> <li>2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.</li> <li>3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке.</li> <li>4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента).</li> <li>5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.</li> <li>6. Организация работы на маркетплейсах</li> <li>7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле.</li> <li>8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли</li> <li>9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.</li> <li>10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.</li> <li>11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения</li> <li>12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России</li> <li>13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли</li> <li>14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли</li> <li>15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка</li> <li>16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли</li> <li>17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия</li> <li>18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности</li> <li>19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие</li> </ol>			
--	---	--	--	--

	<p>коммерческой деятельности</p> <p>20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия</p> <p>21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети)</p> <p>22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности</p> <p>23. Организация хозяйственных связей в торговле</p> <p>24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности</p> <p>25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли.</p> <p>26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса</p> <p>27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли</p> <p>28. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации</p> <p>29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.</p> <p>30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса</p> <p>31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.</p> <p>32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации</p> <p>33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети</p> <p>34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами</p> <p>35. Современные форматы розничных торговых сетей</p> <p>36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.</p> <p><b>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту:</b>  Вводное занятие. Выбор темы и утверждение плана  Работа с литературой и нормативной документацией. Написание введения и обзора  Методика эксперимента/исследования (практическая часть)  Проведение расчетов и анализ результатов  Оформление пояснительной записки и иллюстративного материала</p>			
--	--	--	--	--

	<p>Предзащита</p> <p><b>Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом:</b></p> <p>Изучение методических указаний кафедры/преподавателя.</p> <p>Окончательный выбор темы из списка (согласование с руководителем).</p> <p>Подбор товарных образцов (покупка, получение на предприятии/складе/магазине).</p> <p>Определение базы исследования (конкретный магазин, склад, лаборатория).</p> <p>Поиск нормативных документов: ГОСТ, ТУ, Технические регламенты Таможенного союза (ТР ТС 021/2011, 022/2011, 017/2011 и др.).</p> <p>Анализ учебной литературы и научных статей.</p> <p>Изучение правил маркировки, штрихового кодирования, экологической сертификации.</p> <p>Конспектирование теоретического материала</p> <p>Анализ и обработка результатов</p>			
			<i>Всего</i>	<b>112</b>
			<i>Консультации</i>	-
			<i>Промежуточная аттестация</i>	<b>6</b>
			<i>Всего по МДК 01.02</i>	<b>118</b>
<b>МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>				
<b>Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>				
<b>Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>			<b>9</b>
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>			<b>1</b>
	<b>1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок</b>	2	0,5	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>2. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.</b>		0,5	
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и	3	8	

	дополнительной литературы			
<b>Тема 3.2.</b> <b>Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>8</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>1</b>	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>1.</b> Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	2	1	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		7	
	<b>Практическое занятие 1.</b> Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.		1	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию	3	6	
<b>Тема 3.3.</b> <b>Процедуры осуществления закупок</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>11</b>	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>1</b>	
	<b>1.</b> Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.		0,5	
	<b>2.</b> Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).		0,5	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	2	<b>10</b>	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Подготовка технического задания на закупку.		1	
	<b>Практическое занятие 3–4.</b> Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.		1	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).		1	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях		1	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		6	

	Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию			
<b>Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>8,5</b>	
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>1</b>	
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).	2	0,5	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09
	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.		0,5	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		<b>7,5</b>	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.		1	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.		0,5	
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию		6		
<b>Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>8,5</b>	
<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>2</b>		
1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	2	1	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04	
2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.		1		
<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		<b>0,5</b>		

	<b>Практическое занятие 9.</b> Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика		0,5	ОК 05 ОК 09	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчета по практическому занятию	3	6		
<b>Тема 3.6.</b> <b>Организация закупок в коммерческих организациях</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>9</b>		
	<b>В том числе теоретического обучения (лекции, уроки):</b>		<b>1</b>		
	<b>1.</b> Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2	1	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК.1.4 ПК. 1.5. ПК.1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 05 ОК 09	
	<b>2.</b> Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.		1		
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		<b>7</b>		
	<b>Практическое занятие 10.</b> Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.		1		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Проработка конспектов лекций, изучение рекомендованной учебной и дополнительной литературы Подготовка отчетов по практическим занятиям	3	6		
<b>Всего</b>		<b>54</b>			
<b>Промежуточная аттестация</b>		-			
<b>Консультации</b>		-			
<b>Всего по МДК 01.03</b>		<b>54</b>			

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

5 *ознакомительный* (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

6 *репродуктивный* (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

7 *продуктивный* (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

8

**ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ на 20\_\_ - 20\_\_ учебный год**

<b>№ п.п.</b>	<b>Содержание изменения</b>	<b>Дата, номер протокола заседания ПЦК Подпись председателя ПЦК</b>
		<p align="center">_____ № _____</p> <p align="center">Председатель ПЦК ГСЭД</p> <p align="center">_____/_____</p>