

Рабочая программа

Профессиональный модуль 01 **Организация и осуществление торговой
деятельности**
Базовая подготовка

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
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
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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	<ul style="list-style-type: none"> – 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; – обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); – составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; – проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; – 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, прове-
------------------	--

	<p>дения безналичных расчетов;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; – проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; – документального оформления результатов переговоров по условиям внешне-торгового контракта; – формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешне-торгового контракта; – обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешне-торгового контракта; – формирования проекта внешне-торгового контракта; – подготовки процедуры подписания внешне-торгового контракта с контрагентом; – сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешне-торговому контракту; – разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешне-торговому контракту; – документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешне-торговому контракту и организация претензионной работы; – выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; – приемки товаров по количеству и качеству;
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; – проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; – анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; – создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; – 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; – применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; – описывать объект закупки; – разрабатывать закупочную документацию; – анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; – классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; – осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешне-торгового контракта; – осуществлять взаимодействие с участниками внешне-торгового контракта; – подготавливать коммерческие предложения, запросы; – управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.

	<ul style="list-style-type: none"> – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
Знать	<ul style="list-style-type: none"> – методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; – законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; – особенности составления закупочной документации; – нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; – международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – информации о внешних рынках внешних рынков; – документооборот внешнеторговых сделок; – условия внешнеторгового контракта; – нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; – правила оформления документации по внешнеторговому контракту; – порядок документооборота в организации; – формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; – материально-техническую базу торговли; – организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; – требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; – правила торговли;

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 324ч,

в том числе в форме практической подготовки – 85ч.

Из них на освоение МДК-261ч.

в том числе самостоятельная работа-37ч.

практики, в том числе учебная/производственная -72ч., промежуточная аттестация 18ч.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Тематический план профессионального модуля

ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности (очное отделение)

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа студента	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего часов	Лекции	Практические занятия	Курсовая работа	Всего часов		
ОК.01; ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5	МДК. 01.01. Организация торговой сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке	72	56	28	28	-	8		
ОК.04; ПК 1.1, ПК 1.6	МДК.01.02. Организация и осуществление продаж	90	76	38	38	-	14		
ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	72	57	38	19	-	15		
	Учебная практика	72	72						72
	Промежуточная аттестация	18	-						
	Всего	324	261	104	85	-	37		72

**2.2. Тематический план профессионального модуля
ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности (заочное отделение)**

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа студента	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего часов	Лекции	Практические занятия	Курсовая работа	Всего часов		
ОК.01; ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5	МДК. 01.01. Организация торговой сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке	72	16	16	-	-	56		
ОК.04; ПК 1.1, ПК 1.6	МДК.01.02. Организация и осуществление продаж	90	18	18	-	-	72		
ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	72	12	12	-	-	60		
	Учебная практика	72	72						72
	Промежуточная аттестация	18							
	Всего	324	118	46			188		

2.3 Содержание обучения по профессиональному модулю

2.3.1 ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности (очное отделение)

Наименование разделов ПМ, МДК и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Коды компетенций
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		72	
МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке			
Тема 1.1 Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание учебного материала: (6ч) <ol style="list-style-type: none"> 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 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 2 2	ОК.01; ПК 1.1, ПК1.4, ПК 1.5
	Практические занятия: (4ч) № 1 Практическое занятие Решение ситуационного задания: Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации. № 2 Практическое занятие Решение ситуационного задания: 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	2 2	
	Самостоятельная работа обучающихся: (2ч) Составить Конспект по теме: «Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках».	2	
	Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с	Содержание учебного материала: (6ч) <ol style="list-style-type: none"> 4. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, 	

поставщиками и потребителями товаров и услуг	методы отбора поставщиков		
	5. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.	2	
	6. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	2	
	Практические занятия: (8ч) № 3 Практическое занятие: Работа с НДС: Изучение нормативных документов по организации хозяйственных связей. № 4 Практическое занятие: Решение ситуационной задачи: «Составление коммерческого предложения, оферты, сопроводительного письма». №5 Практическое занятие Решение ситуационного задания: Мониторинг предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. №6 Практическое занятие: Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта	2 2 2	
Самостоятельная работа обучающихся: (2ч) Составить конспект по теме «Существенные условия договора купли-продажи, договора поставки»	2		
Тема 1.3 Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание учебного материала: (10ч) 7. Внешнеторговый контракт. Сущность и основные понятия внешнеторгового контракта. 8. Виды внешнеторговых контрактов. Условия внешнеторгового контракта. Цели и задачи внешнеторговых контрактов. 9. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. 10. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках. 11. Процедура формирования списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.	2 2 2 2 2	ОК.01; ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5
	Практические занятия: (8ч) № 7 Практическое занятие Решение ситуационного задания: Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. № 8 Практическое занятие Решение ситуационного задания: Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; № 9 Практическое занятие : Решение ситуационного задания: Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту(протоколы разногласий); № 10 Практическое занятие	2 2 2	

	Решение ситуационного задания: Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: (4ч) Составить СЛС по теме: «Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка».	2	
Тема 1.4 Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание учебного материала: (6ч) 12. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности. 13. Риски на этапах заключения внешнеторгового контракта. Способы минимизации рисков. 14. Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	2 2 2	ОК.01; ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5
	Практические занятия: (8ч) №11-12 Практическое занятие Решение ситуационного задания: Мониторинг исполнения обязательств по выполнению условий внешнеторгового контракта.	4	
	№13 Практическое занятие Семинар по теме: «Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках»;	2	
	№ 14 Практическое занятие Решение ситуационного задания: Алгоритм действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации	2	
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		90	
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж			

Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание: 1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. 2. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. 3. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. 4. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. 5. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». 6. Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. 7. Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Методы доставки товаров в торговую сеть. 8. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле	16	ОК.04; ПК 1.1, ПК 1.6
	Практические занятия: 1. Характеристика услуг оптовых торговых предприятий. Решение торговых ситуаций 2. Определение технико-экономических показателей работы склада. 3. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика. 4. Организация адресного хранения товаров на оптовом складе. Решение торговых ситуаций 5,6,7 Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление, документальное оформление приемки товаров по количеству. Решение торговых ситуаций	14	
	Самостоятельная работа: Составить СЛС: Цели и задачи развития оптовой торговли в России. Составить конспект: Характеристика оптовых распределительных центров на территории России.	4	

<p>Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле</p>	<p>Содержание :</p> <p>9. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги.</p> <p>10. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей.</p> <p>11. Специализация и типизация магазинов. Современные форматы торговых предприятий</p> <p>12. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.. Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические.</p> <p>13. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Планировка торгового зала магазина. Виды планировок, особенности применения в магазинах разных типов. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли.</p> <p>14. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов.</p> <p>15. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.</p> <p>16. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров.</p> <p>17. Правила торговли</p>	<p>18</p>	<p>ОК.04; ПК 1.1, ПК 1.6</p>
	<p>Практические занятия :</p> <p>8 Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»</p> <p>9,10,11 Организация приёмки товаров по количеству и качеству в магазине. Порядок, документы, сроки приёмки товаров. Особенности применения инструкций П-6;П-7.</p> <p>12 Организация хранения товаров в магазин. Размещение товаров на складе магазина. Особенности температурного режима и влажности воздуха при хранении продовольственных и непродовольственных товаров в розничных торговых предприятиях. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения.</p> <p>13 Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли.</p> <p>14. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.</p>	<p>20</p>	

	15.Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. 16,17 Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение товаров на полках магазина.		
	Самостоятельная работа: Провести исследование на тему «Виды услуг розничной торговли в магазинах г. Иркутска» Составить таблицу: Особенности оказываемых услуг магазинами крупных торговых ритейлов, торговых сетей продовольственных и непродовольственных магазинов. Экскурсия в розничное торговое предприятие (отчет по экскурсии). Оформить реферат с фотографиями на тему: Фасад и интерьер розничного торгового предприятия на примере магазинов г. Иркутска.	10	
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание 18. Магазинные и внемагазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Особенности применения внемагазинных форм продажи товаров. 19. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	4	ОК.04; ПК 1.1, ПК 1.6
	Практические занятия: 18. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий. 19. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	4	
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		72	
МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание (6ч) 1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. 2. Участники закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок 3. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба.	2 2 2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	Практические занятия (2ч) №1 Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации	2	

	Самостоятельная работа обучающихся (2ч) Составить конспект по теме: «Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС»	2	
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание (4ч) 4. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. План-график закупок для государственных и муниципальных нужд согласно ФЗ №44 и ФЗ №223. 5. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок.	2 2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	Практические занятия (2) №2 Решение ситуационного задания: Составление плана-графика закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся (4ч) Составить таблицу по теме: Мониторинг электронных площадок для организации государственных и муниципальных закупок.	4	
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание (6ч) 6. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. 7. Квотирование закупок товаров Российского происхождения. Критерии оценки товаров: национальный режим. 8. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	2 2 2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	Практические занятия (2ч) № 3 Решение ситуационного задания: Составлением проекта технического задания на закупку.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся (2ч) Составить конспект по теме: Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	2	
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание (8ч) 9. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. 10. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме.	2 2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4

	<p>11. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).</p> <p>12. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком.</p>	2	
	<p>Практические занятия (4ч)</p> <p>№4 Решение ситуационного задания: Сбор, обработка и подготовка к размещению информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Знакомство с реестром контрактов, заключенных заказчиком.</p> <p>№ 5 Решение ситуационного задания: Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся (3ч)</p> <p>Составить конспект по теме: Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.</p>	3	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок	<p>Содержание(6ч)</p> <p>13. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.</p> <p>14. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.</p> <p>15. Федеральная Антимонопольная Служба России. Функции, права и обязанности.</p>	2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	<p>Практические занятия (4ч)</p> <p>№6 Решение ситуационных заданий: Оценка и анализ реестра недобросовестных поставщиков и заказчиков г. Иркутска</p> <p>№7. Решение ситуационных заданий: Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся (4ч)</p> <p>Составить СЛС по теме: Отличительные особенности закупочной работы по ФЗ№44 и по ФЗ№223(объекты, товары, условия).</p>	4	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	<p>Содержание (8ч)</p> <p>16. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций ФЗ№223.. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.</p> <p>17. Порядок осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в</p>	2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4

	<p>коммерческих организациях.</p> <p>18. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок</p> <p>19. Особенности составления и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры по ФЗ№223</p>	2	
	<p>Практические занятия (5ч)</p> <p>№8 Решение ситуационного задания: Определение ответственности за выполнение условий поставки по ФЗ№223</p> <p>№9 Решение ситуационного задания: Анализ организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры</p>	2 3	
	<p>Производственная практика</p> <p>1. Ознакомление с объектом практики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Местонахождением <input type="checkbox"/> Нормативно-правовыми документами <input type="checkbox"/> Хозяйственной деятельностью <input type="checkbox"/> Структурой штата <input type="checkbox"/> Режимом работы <p>2. Ознакомление с Положением подразделения объекта практики</p> <p>3. Анализ информационного обеспечения рабочего места объекта практики:</p> <p>4. Должностные обязанности сотрудников подразделения (ий) объекта практики</p> <p>5. Анализ оснащения техническими и программными средствами рабочих мест специалистов.</p> <p>6. Организационная структура объекта практики</p> <p>7. Структура управления объекта практики</p> <p>8. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.</p> <p>9. Приемка товаров по количеству и качеству;</p> <p>10. Изучение инструкций по охране труда.</p> <p>11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта</p> <p>12. Изучение договорной работы предприятия (преддоговорных переписок, претензионной работы, процесса выбора поставщиков)</p> <p>13. Изучение организации торгово-технологического процесса в предприятии</p> <p>14. Изучение спроса, особенностей поведения покупателей в предприятии.</p> <p>15. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к</p>		

	<p>участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.</p> <ol style="list-style-type: none">16. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.17. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.18. Подготовка рекомендаций по омологии товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.19. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма.20. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.21. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.22. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.23. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;24. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;25. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.		
--	---	--	--

2.3.2 ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности (заочное отделение)

Наименование разделов ПМ, МДК и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Коды компетенций
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		72	
МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке			
Тема 1.1 Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание учебного материала: (4ч) 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 2	ОК.01; ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5
	Самостоятельная работа обучающихся: (14ч) Составить Конспект по теме: -«Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации». -«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» -«Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках». -«Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка». -«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»	4 4 4 2	
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание учебного материала: (4ч) Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий	2 2	
	Самостоятельная работа обучающихся: (14ч) -«Существенные условия договора купли-продажи, договора поставки» -«Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы»	4	

	-«Изучение нормативных документов по организации хозяйственных связей» -«Мониторинг предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения». -«Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта»	2 2 4 2	
Тема 1.3 Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание учебного материала: (4ч) Внешнеторговый контракт. Сущность и основные понятия внешнеторгового контракта. Виды внешнеторговых контрактов. Условия внешнеторгового контракта. Цели и задачи внешнеторговых контрактов.	2 2	ОК.01; ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5
	Самостоятельная работа обучающихся: (14ч) -Составить конспект по теме: -«Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка». -Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. -Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках. -Процедура формирования списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта -Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. -Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; -Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту (протоколы разногласий); -Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	2 2 2 2 2 2 2	
Тема 1.4 Осуществление контроля исполнения обязательств по внешне-торговому контракту	Содержание учебного материала: (4ч) Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности. Риски на этапах заключения внешнеторгового контракта. Способы минимизации рисков.	2 2	ОК.01; ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5
	Самостоятельная работа (14ч) «Мониторинг исполнения обязательств по выполнению условий внешнеторгового контракта». «Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынка «Алгоритм действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации» «Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту»	4 4 3 3	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Коды компетенций
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж		90	
Раздел 2. Организация и осуществление продаж			
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	<p>Содержание 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. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.</p> <p>Самостоятельная работа обучающихся Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Методы доставки товаров в торговую сеть. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле</p>	<p>6</p> <p>16</p>	<p>ОК.04; ПК 1.1, ПК 1.6</p>
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	<p>Содержание Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Современные форматы торговых предприятий Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.. Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические,</p>	10	<p>ОК.04; ПК 1.1, ПК 1.6</p>

	экономические, санитарно-гигиенические, эстетические.		
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Планировка торгового зала магазина. Ви-ды планировок, особенности применения в магазинах разных типов. Ресурсный потенциал предприятия розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, эта-пы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли</p>	40	
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	<p>Содержание Магазинные и внемагазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика.</p>	2	ОК.04; ПК 1.1, ПК 1.6
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Особенности применения внемагазинных форм продажи товаров. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах</p>	16	
МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		72	
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	<p>Содержание (2ч) Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции.</p>	2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	<p>Самостоятельная работа обучающихся (10ч) Составить конспект по теме: «Участники закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок» Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба «Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС»</p>	4 4 2	
Тема 3.2.	Содержание (2ч)		ОК.02;

Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. План-график закупок для государственных и муниципальных нужд согласно ФЗ №44 и ФЗ №223.	2 2	ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	Самостоятельная работа обучающихся (10ч) Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок Составление плана-графика закупок для государственных и муниципальных нужд. Составить таблицу по теме: Мониторинг электронных площадок для организации государственных и муниципальных закупок.	2 4 4	
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание (2ч) Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов	2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	Самостоятельная работа обучающихся (10ч) Составить конспект по теме: Квотирование закупок товаров Российского происхождения. Критерии оценки товаров: национальный режим. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	2 2 2 2 2	
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание (2ч) 1. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме.	2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	Самостоятельная работа обучающихся (10ч) Составить конспект по теме: -«Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме». -«Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)». -«Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. «Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком». -«Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта».	2 2 2 2	

	-«Сбор, обработка и подготовка к размещению информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Знакомство с реестром контрактов, заключенных заказчиком». -«Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности».	2	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок	Содержание(2ч) Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	Самостоятельная работа обучающихся (10ч) Составить СЛС по теме: Отличительные особенности закупочной работы по ФЗ№44 и по ФЗ№223(объекты, товары, условия) Составить конспект: Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд. Федеральная Антимонопольная Служба России. Функции, права и обязанности. Оценка и анализ реестра недобросовестных поставщиков и заказчиков г. Иркутска Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика	2 2 2 2	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание (2ч) Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций ФЗ№223.. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2	ОК.02; ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4
	Самостоятельная работа обучающихся (10ч) Составить конспект на тему: -«Порядок осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях». -«Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок Особенности составления и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры по ФЗ№223» -«Определение ответственности за выполнение условий поставки по ФЗ№223» -«Анализ организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры»	2 2 2 2	
	Производственная практика 1. Ознакомление с объектом практики:		

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Местонахождением <input type="checkbox"/> Нормативно-правовыми документами <input type="checkbox"/> Хозяйственной деятельностью <input type="checkbox"/> Структурой штата <input type="checkbox"/> Режимом работы <ol style="list-style-type: none"> 2. Ознакомление с Положением подразделения объекта практики 3. Анализ информационного обеспечения рабочего места объекта практики: 4. Должностные обязанности сотрудников подразделения (ий) объекта практики 5. Анализ оснащения техническими и программными средствами рабочих мест специалистов. 6. Организационная структура объекта практики 7. Структура управления объекта практики 8. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. 9. Приемка товаров по количеству и качеству; 10. Изучение инструкций по охране труда. 11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта 12. Изучение договорной работы предприятия (преддоговорных переписок, претензионной работы, процесса выбора поставщиков) 13. Изучение организации торгово-технологического процесса в предприятии 14. Изучение спроса, особенностей поведения покупателей в предприятии. 15. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. 16. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры. 17. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 18. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. 19. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. 20. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. 21. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. 		
--	---	--	--

	22. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.		
	23. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;		
	24. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;		
	25. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинеты «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда»

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная магнитно-маркерная;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- ноутбук.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета

- мультимедийный проектор;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект бланков документации.

Реализация профессионального модуля предусматривает обязательную производственную и учебную практику, которая проводится концентрированно в торговых предприятиях города.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Учебно-методическая документация:

1. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине.
2. Фонд оценочных средств по дисциплине.

Для реализации программы библиотечный фонд должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе.

Основные печатные и электронные издания

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> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2

3. Изотова Г.С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>

4. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>

5. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

6. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

7. Саталкина Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

8. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Основы товародвижения в торговле: учебник. Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 170 с. (Среднее профессиональное образование). М. 2023. ISBN: 978-5-4257-0559-4. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 Текст: электронный. – URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=699002

9. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121367.html>

10. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121368.html>

Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.
2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)
3. Иванов Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
4. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>
5. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. - 122 с. ISBN978-5-4365-9920-5
6. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388
7. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
8. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7
9. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-

экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

3.3. Перечень занятий, проводимых в активных и интерактивных формах

МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

Общее количество аудиторных часов – **56 часов**

Занятия в активных и интерактивных формах – **12 ч (23%)**

Тема занятия	часы	Форма проведения
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	2	Презентация с использованием различных вспомогательных средств
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	2	Презентация с использованием различных вспомогательных средств
	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	2	Презентация с использованием различных вспомогательных средств
	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
		Диспут
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	2	Презентация с использованием различных вспомогательных средств
	2	Творческая терминологическая работа в малых группах

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж

Общее количество аудиторных часов – **76 часов**

Занятия в активных и интерактивных формах – **6 часов**

Тема занятия	часы	Форма проведения
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	2	Презентация с использованием различных вспомогательных средств
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	2	Творческая терминологическая работа в малых группах

МДК 01.03 МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Общее количество аудиторных часов – **57 часов**

Занятия в активных и интерактивных формах – **14 ч (23%)**

Тема занятия	часы	Форма проведения
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	2	Презентация с использованием различных вспомогательных средств
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	2	Творческая терминологическая работа в малых группах
	2	Презентация с использованием различных вспомогательных средств
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	2	Творческая терминологическая работа в малых группах
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок	2	Презентация с использованием различных вспомогательных средств
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	2	Презентация с использованием различных вспомогательных средств

3.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по ПМ.01: **Организация и осуществление торговой деятельности**

- наличие высшего торгового образования, соответствующего профилю преподаваемых разделов модуля;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- проходить стажировку в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководителями практики от учебного заведения должны быть преподаватели общепрофессиональных экономических дисциплин и профессионального модуля.

Руководители практики:

- имеют практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- отвечают за освоение обучающимися профессионального цикла.

Руководители практики должны:

- иметь практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- отвечать за освоение обучающимися профессионального цикла.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

№	Содержание	Основные показатели оценки	Методы оценки
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"> – распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; – определяет этапы решения задачи; – эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) 	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; – применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач. 	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 4	Работать в коллективе и ко-	Владение приемами кол-	Деловая игра, решение

	манде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	лективной работы и приемами общения	ситуационных задач, проект
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	<ul style="list-style-type: none"> — осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; — оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; — составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; — разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; — проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; — осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках 	<p>Устный/письменный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p>
ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	<ul style="list-style-type: none"> — выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию 	<p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям.</p> <p>Контрольная работа, тестирование, промежуточная аттестация в форме зачета (экзамена), экспертное наблюдение</p>

ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	<ul style="list-style-type: none"> — определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; — составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; — оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; — выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд. 	Контрольная работа, тестирование, промежуточная аттестация в форме зачета (экзамена), экспертное наблюдение
ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	<ul style="list-style-type: none"> — проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); — осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; — составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; — составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; — формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; — осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. 	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	— осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;	Контрольная работа, тестирование, промежуточная

		<ul style="list-style-type: none"> – 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; – проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу. 	<p>аттестация в форме зачета (экзамена), экспертное наблюдение</p>
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	<ul style="list-style-type: none"> – выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; – осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; – оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; – соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций 	<p><i>Контрольная работа, тестирование, промежуточная аттестация в форме зачета (экзамена), экспертное наблюдение</i></p>

Составители программы: Е.И Хромовских; Н.Э Старухина