

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
профессионального модуля**

**ПМ. 01. Организация и осуществление торговой деятельности**  
МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и  
внешнем рынках  
МДК.01.02 Организация и осуществление продаж  
МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных,  
муниципальных и корпоративных нужд

по специальности  
38.02.08 Торговое дело

форма обучения: очная, заочная

квалификация – специалист торгового дела

Москва – 2024

**ОДОБРЕНА**

Предметной (цикловой) комиссией  
экономических дисциплин

Протокол от 19 апреля 2024 г. № 8

Председатель ПЦК



/Буркина Л.В.

Разработана на основе Федерального  
государственного образовательного  
стандарта по специальности  
среднего профессионального  
образования 38.02.08 Торговое дело

Заместитель директора по методической  
работе



Подпись

/ Ю.И. Богомолова/  
ФИО

**РАССМОТРЕНА**

на заседании Педагогического совета

Протокол от 26 апреля 2024 г. № 5

**Разработчик:**

Гусейнова Э.И., преподаватель АНО ПО "Колледж мировой экономики и передовых технологий"

## **СОДЕРЖАНИЕ**

|                                                                                                  |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1.ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО<br/>МОДУЛЯ</b>                                  | <b>4</b>  |
| <b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>                                           | <b>11</b> |
| <b>3.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>                                         | <b>13</b> |
| <b>4.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ<br/>ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>                       | <b>45</b> |
| <b>5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ<br/>ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b> | <b>52</b> |

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

## **1.1. Область применения рабочей программы профессионального модуля**

Программа профессионального модуля (далее – программа) является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.08 Торговое дело, укрупненная группа специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) Организация и осуществление торговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

## **1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

Цель междисциплинарного курса: освоение обучающимися практических навыков организации и осуществлении торговой деятельности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

*Владеть навыками:*

- 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;
- 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 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;
- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
- формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
- формирования проекта внешнеторгового контракта;
- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
- подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;
- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
- мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
- подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;
- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.

*Уметь:*

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- 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;

- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;

- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;

- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;

- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.

- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;

- 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;

- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;

- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;

- описывать объект закупки;

- разрабатывать закупочную документацию;

- работать в единой информационной системе;

- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;

- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;

- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;

- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства 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 исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс 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;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;

- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управлять полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

*Знать:*

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- 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;
- методы и инструменты работы с базами больших данных;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
- схем электронного документооборота;
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- особенности составления закупочной документации;
- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
- нормативные правовые акты, регламентирующие

внешнеэкономическую деятельность;

- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;
- методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
- документооборот внешнеторговых сделок;
- условия внешнеторгового контракта;
- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядок документооборота в организации;
- основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
- виды торговых структур;
- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
- материально-техническую базу торговли;
- инфраструктуру потребительского рынка;
- средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- 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;
- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

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

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 436 часов, включая: обязательную аудиторную учебную нагрузку – 308 часов; в т. ч. теоретической – 206 часов; практической – 118 часов; самостоятельную работу обучающегося – 28 часов; производственной практики (по профилю специальности) – 72 часа.

При угрозе возникновения и (или) возникновении отдельных чрезвычайных ситуаций, введении режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации на всей территории Российской Федерации либо на ее части реализация рабочей программы учебной дисциплины может осуществляться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и осуществление торговой деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

| Код     | Наименование общих 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                                                                                                                           |
| ОК 01.  | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам                                                                                                                                    |
| ОК 02.  | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности                                                                         |
| ОК 03.  | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях. |

| <b>Код</b> | <b>Наименование общих компетенций</b>                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 04.     | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде                                                                                                                                                                                                        |
| ОК 05.     | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста                                                                                                                 |
| ОК 06.     | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения |
| ОК 07.     | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях                                                                               |
| ОК 09.     | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках                                                                                                                                                                                   |

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности

##### 3.1 Структура профессионального модуля

Практическая подготовка организуется при проведении практических занятий и практик по очной форме

| Коды профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля <sup>1</sup>                                           | Всего часов<br>(макс. учебная нагрузка и практики) | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) |                                                        |                                |                                     |                                | Практика       |                                                                                                      |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                   |                                                                                                       |                                                    | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося                   |                                                        |                                | Самостоятельная работа обучающегося |                                | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности), часов<br>(если предусмотрена рассредоточенная практика) |
|                                   |                                                                                                       |                                                    | Всего, часов                                                            | в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, час | в т.ч., курсовой проект, часов | Всего, часов                        | в т.ч., курсовой проект, часов |                |                                                                                                      |
| 1                                 | 2                                                                                                     | 3                                                  | 4                                                                       | 5                                                      | 6                              | 7                                   | 8                              | 9              | 10                                                                                                   |
| ПК 1.1.-ПК 1.10.                  | МДК. 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках                   | 146                                                | 132                                                                     | 34                                                     | 20                             | 14                                  | 20                             | -              | -                                                                                                    |
|                                   | МДК.01.02 Организация и осуществление продаж                                                          | 108                                                | 100                                                                     | 52                                                     | -                              | 8                                   | -                              | -              | -                                                                                                    |
|                                   | МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | 98                                                 | 92                                                                      | 32                                                     | -                              | 6                                   | -                              | -              | -                                                                                                    |
|                                   | Учебная практика                                                                                      | -                                                  | -                                                                       | -                                                      | -                              | -                                   | -                              | -              | -                                                                                                    |
|                                   | Производственная практика                                                                             | 72                                                 | -                                                                       | -                                                      | -                              | -                                   | -                              | -              | 72                                                                                                   |
|                                   | Экзамен по модулю                                                                                     | 12                                                 | -                                                                       | -                                                      | -                              | -                                   | -                              | -              | -                                                                                                    |
|                                   | <b>Всего:</b>                                                                                         | <b>436</b>                                         | <b>324</b>                                                              | 118                                                    | 20                             | 28                                  | <b>20</b>                      | -              | <b>72</b>                                                                                            |

<sup>1</sup> Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

по заочной форме

| Коды профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля <sup>2</sup>                                           | Всего часов<br>(макс. учебная нагрузка и практики) | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) |                                                        |                                |                                     |                                | Практика       |                                                                                                      |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                   |                                                                                                       |                                                    | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося                   |                                                        |                                | Самостоятельная работа обучающегося |                                | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности), часов<br>(если предусмотрена рассредоточенная практика) |
|                                   |                                                                                                       |                                                    | Всего, часов                                                            | в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, час | в т.ч., курсовой проект, часов | Всего, часов                        | в т.ч., курсовой проект, часов |                |                                                                                                      |
| 1                                 | 2                                                                                                     | 3                                                  | 4                                                                       | 5                                                      | 6                              | 7                                   | 8                              | 9              | 10                                                                                                   |
| ПК 1.1.-ПК 1.10.                  | МДК. 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках                   | 146                                                | 42                                                                      | 10                                                     | 20                             | 104                                 | 20                             | -              | -                                                                                                    |
|                                   | МДК.01.02 Организация и осуществление продаж                                                          | 108                                                | 14                                                                      | 8                                                      | -                              | 94                                  | -                              | -              | -                                                                                                    |
|                                   | МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | 98                                                 | 26                                                                      | 12                                                     | -                              | 72                                  | -                              | -              | -                                                                                                    |
|                                   | Учебная практика                                                                                      | -                                                  | -                                                                       | -                                                      | -                              | -                                   | -                              | -              | -                                                                                                    |
|                                   | Производственная практика                                                                             | 72                                                 | -                                                                       | -                                                      | -                              | -                                   | -                              | -              | 72                                                                                                   |
|                                   | Экзамен по модулю                                                                                     | 12                                                 | -                                                                       | -                                                      | -                              | -                                   | -                              | -              | -                                                                                                    |
|                                   | <b>Всего:</b>                                                                                         | <b>436</b>                                         | <b>82</b>                                                               | <b>30</b>                                              | <b>20</b>                      | <b>270</b>                          | <b>20</b>                      | <b>-</b>       | <b>72</b>                                                                                            |

<sup>2</sup> Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

### 3.3. Тематический план профессионального модуля (очная форма обучения)

| Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)  | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)                                                                                                                                                                                        | Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                          | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 3                                                                     |
| <b>2 курс 4 семестр</b>                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                       |
| <b>Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                       |
| <b>МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                       |
| <b>Тема 1.1.</b>                                                                           | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>24</b>                                                             |
| <b>Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности</b>                            | <b>1.</b> 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                                                                                 | 24                                                                    |
|                                                                                            | <b>2.</b> 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                                                     |                                                                       |
|                                                                                            | <b>3.</b> 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. |                                                                       |
|                                                                                            | <b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>12</b>                                                             |
|                                                                                            | <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.                                                                                                                           | 6                                                                     |
|                                                                                            | <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                                                                                                    | 6                                                                     |
| <b>Тема 1.2.</b>                                                                           | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>18</b>                                                             |
| <b>Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг</b>    | <b>1.</b> Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.                                                                                                   | 8                                                                     |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                          |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы. | 10 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | В том числе практических занятий и лабораторных работ                                                                                                                                                                                    | 12 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.                        | 4  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.                                                                                                | 4  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.                                                                                                                                                                  | 4  |
| Тема 1.3.<br>Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Содержание                                                                                                                                                                                                                               | 16 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.                                | 16 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.                                                                                       |    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | В том числе практических занятий и лабораторных работ                                                                                                                                                                                    | 4  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.                                                                     | 4  |
| Тема 1.4.<br>Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Содержание                                                                                                                                                                                                                               | 6  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.                                                                    | 6  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | В том числе практических занятий и лабораторных работ                                                                                                                                                                                    | 6  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.                                                                                                        | 4  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.                                                                                                                                                 | 2  |
| Самостоятельная работа МДК 01.01                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                          | 14 |
| Контрольная работа                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                          | 2  |
| Курсовой проект (работа)<br>Тематика курсовых проектов (работ):<br>1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках.<br>2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.<br>3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке.<br>4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента).<br>5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.<br>6. Организация работы на маркетплейсах |                                                                                                                                                                                                                                          |    |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <ol style="list-style-type: none"> <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 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> <li>28. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации</li> <li>29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.</li> <li>30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса</li> <li>31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.</li> <li>32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации</li> <li>33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети</li> <li>34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами</li> <li>35. Современные форматы розничных торговых сетей</li> <li>36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.</li> </ol> |           |
| <p>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач.</li> <li>2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы плана.</li> <li>3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.</li> <li>4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>20</b> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                   |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----|
| <p>исследования</p> <p>5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы.</p> <p>6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы.</p> <p>7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы.</p> <p>8. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала.</p> <p>9. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы.</p> <p>Подготовка к защите курсовой работы (возможно проведение открытых форм защиты курсовой работы).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |     |
| <p><b>Учебная практика МДК 01.01.</b></p> <p><b>Виды работ:</b></p> <p>Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.</p> <p>Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.</p> <p>Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма.</p> <p>Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.</p> <p>Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.</p> <p>Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.</p> <p>Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;</p> <p>Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.</p> |                   | -   |
| <p><b>Производственная практика МДК 01.01.</b></p> <p><b>Виды работ:</b></p> <p>Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p> <p>Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.</p> <p>Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                   | 24  |
| <b>Консультации</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                   | 4   |
| <b>Промежуточная аттестация в форме экзамена</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                   | 8   |
| <b>Всего часов</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                   | 146 |
| <b>2 курс 4 семестр</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                   |     |
| <b>Раздел 2. Организация и осуществление продаж</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                   |     |
| <b>МДК 01.02. Организация и осуществление продаж</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                   |     |
| <b>Тема 2.1.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Содержание</b> | 24  |

|                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле</b>             | <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>                                         | 24 |
|                                                                                                    | <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 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> |    |
|                                                                                                    | <b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 20 |
|                                                                                                    | <b>Практическое занятие 1.</b> Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 12 |
|                                                                                                    | <b>Практическое занятие 2.</b> Документальное оформление приемки товаров по количеству.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 8  |
| <b>Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле</b> | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 16 |
|                                                                                                    | <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 магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий</b>                  | 16 |
|                                                                                                    | <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>                                                                                     |    |
|                                                                                                    | <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»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 12 |
| <b>Тема 2.3.</b>                                                                                   | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 8  |

|                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Организация и управление<br/>торгово-технологическими<br/>процессами в электронной<br/>торговле</b>                                                                                                  | <b>1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах</b>                                                                                                                                                                                                         | <b>8</b>   |
|                                                                                                                                                                                                         | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>16</b>  |
|                                                                                                                                                                                                         | <b>Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.</b>                                                                                                                                                                                         | <b>8</b>   |
|                                                                                                                                                                                                         | <b>Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий</b>                                                                                                                                                                                                                                    | <b>8</b>   |
| <b>Самостоятельная работа МДК.01.02</b>                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>8</b>   |
| <b>Контрольная работа</b>                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>2</b>   |
| <b>Учебная практика МДК 01.02.</b><br><b>Виды работ:</b><br>Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | -          |
| <b>Производственная практика МДК 01.02.</b><br><b>Виды работ:</b><br>Приемка товаров по количеству и качеству;<br>Изучение инструкций по охране труда.                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>24</b>  |
| <b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>2</b>   |
| <b>Всего часов</b>                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>108</b> |
| <b>2 курс 4 семестр</b>                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |            |
| <b>Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |            |
| <b>МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |            |
| <b>Тема 3.1.</b><br><b>Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения</b>                                                        | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>10</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> | <b>10</b>  |
|                                                                                                                                                                                                         | <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>                                                                                       |            |
| <b>Тема 3.2.</b><br><b>Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд</b>                                                                                              | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>4</b>   |
|                                                                                                                                                                                                         | <b>1. 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</b>                                                                                                 | <b>4</b>   |
|                                                                                                                                                                                                         | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>2</b>   |
|                                                                                                                                                                                                         | <b>Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.</b>                                                                                                                                                                                                                         | <b>2</b>   |

|                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |           |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Тема 3.3.<br/>Процедуры осуществления закупок</b>                    | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>8</b>  |
|                                                                         | 1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.<br>Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 8         |
|                                                                         | 2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |           |
|                                                                         | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>14</b> |
|                                                                         | <b>Практическое занятие 2.</b> Подготовка технического задания на закупку.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2         |
|                                                                         | <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>Тема 3.4.<br/>Государственный и муниципальный контракт</b>           | <b>Практическое занятие 6.</b> Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 4         |
|                                                                         | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>12</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). | 12        |
|                                                                         | 2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |           |
|                                                                         | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>8</b>  |
|                                                                         | <b>Практическое занятие 7.</b> Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 4         |
| <b>Тема 3.5.<br/>Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.</b> | <b>Практическое занятие 8.</b> Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 4         |
|                                                                         | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>8</b>  |
|                                                                         | 1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 8         |
|                                                                         | 2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |           |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                         |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>В том числе практических занятий</b>                                                                                                                                                                                 | <b>6</b>   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>Практическое занятие 9.</b> Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика. | 6          |
| <b>Тема 3.6.<br/>Организация закупок в<br/>коммерческих организациях</b>                                                                                                                                                                                                                                               | <b>Содержание</b>                                                                                                                                                                                                       | <b>4</b>   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.                                                | 4          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 2. 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 занятий</b>                                                                                                                                                                                 | <b>2</b>   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>Практическое занятие 10.</b> Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.                                                                                                                     | 2          |
| <b>Самостоятельная работа</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                         | <b>6</b>   |
| <b>Контрольная работа</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                         | <b>2</b>   |
| <b>Консультации</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                         | <b>4</b>   |
| <b>Промежуточная аттестации в форме экзамена</b>                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                         | <b>8</b>   |
| <b>Учебная практика МДК 01.03.<br/>Виды работ:</b><br>Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                         | -          |
| <b>Производственная практика МДК 01.03.<br/>Виды работ:</b><br>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. |                                                                                                                                                                                                                         | <b>24</b>  |
| <b>Экзамен по модулю</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                         | <b>12</b>  |
| <b>Всего</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                         | <b>436</b> |

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

#### **Кабинет междисциплинарных курсов и модулей**

Рабочее место преподавателя – 1 шт, комплекты специализированной мебели учащихся, проектор, экран, компьютер с установленным лицензионным программным обеспечением:

Альбом наглядных пособий (бланки документов, образцы оформления документов и т.п.), детектор валют, счетчик банкнот, кассовый аппарат, сейф

Автоматизированные рабочие места бухгалтера-товароведа - компьютеры с установленным лицензионным программным обеспечением:

1С: Предприятие,

ОС Windows, MS Office, 7-Zip, Adobe Acrobat Reader, Comodo Internet Security, Консультант плюс, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения профессионального модуля**

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

##### **Основные источники:**

1. 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>

2. 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>

3. 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>

##### **Дополнительные источники:**

1.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>

2. Лазарева, Н. В., Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Н. В. Лазарева. — Москва: Русайнс, 2023. — 121 с. — ISBN 978-5-4365-9920-5. — URL: <https://book.ru/book/945233>

3.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>

4. Сулоева, А. А., Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие / А. А. Сулоева. — Москва: Русайнс, 2022. — 102 с. — ISBN 978-5-4365-9728-7. — URL: <https://book.ru/book/944805>

#### Ресурсы Интернет:

1. <https://russiantrading.org/> - Торговля России;
2. <https://modul-ek.ru/> – Торговое оборудование.

#### Журналы:

1.Стратегия бизнеса М. Реальная экономика  
<https://profspo.ru/magazines/106278>

2. Вопросы управления Уральский институт управления 2021  
<https://profspo.ru/magazines/87622>

3. Учет и статистика Рустов. Ростовский государственный экономический университет <https://profspo.ru/magazines/61925>

4.Современная конкуренция М. Синергия пресс  
<https://profspo.ru/magazines/11778>

5.Управление продажами

6.Реклама. Теория и практика

7.PR и реклама. Практические аспекты

### **1.3 Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте колледжа (<https://kmept.ru/sveden/>)

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала имеются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);
- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);
- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;
- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой, обеспечиваются следующие условия:

- ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупно-шрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;
- в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию КМЭПТ для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться; педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;
- действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются; печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается; обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;
- предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

При необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ОВЗ необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

#### 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Квалификация педагогических работников образовательной организации отвечает квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и (или) профессиональных стандартах (при наличии).

Педагогические работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

#### 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

| Результаты освоения профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Формы и методы контроля и 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><li>осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках</li></ul> | <b>Текущий контроль:</b> - <ul style="list-style-type: none"><li>- экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения:</li><li>- практических/ лабораторных занятий;</li><li>- заданий по производственной практике;</li><li>- заданий по самостоятельной работе;</li><li>- формирование портфолио</li></ul> <b>Промежуточная аттестация:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- экспертное наблюдение и оценка выполнения:</li><li>- практических заданий на зачете/экзамене по МДК;</li><li>- выполнения заданий по модулю;</li><li>-экспертная оценка защиты отчетов по производственной практике</li></ul> |
| ПК 1.2.                                           | <ul style="list-style-type: none"><li>- выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | в процессе выполнения: <ul style="list-style-type: none"><li>-практических/лабораторных занятий;</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|         | последовательности с соблюдением требований к их содержанию                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | - заданий по производственной практике;<br>-заданий по самостоятельной работе;<br>- формирование портфолио                                                                                                                       |
| 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 соответствие с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры;</li> <li>-оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий;</li> <li>выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                        | Промежуточная аттестация:<br>-экспертное наблюдение и оценка выполнения:<br>-практических заданий на зачете/экзамене по МДК;<br>-выполнения заданий по модулю;<br>-экспертная оценка защиты отчетов по производственной практике |
| 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> <li>осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                  |
| ПК 1.5. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                  |

|                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                             |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
|                                           | <p>-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;</p> <p>-проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</p> |                                             |
| ПК 1.6.                                   | <p>-выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта;</p> <p>-осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки;</p> <p>-оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями;</p> <p>соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</p>                                                                                                     |                                             |
| <b>Результаты (освоенные компетенции)</b> | <b>Основные показатели оценки результата</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>Формы и методы контроля и оценки</b>     |
| ОК 01.                                    | <p>- распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте;</p> <p>-определяет этапы решения задачи;</p> <p>-эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</p> <p>-демонстрирует владение актуальными методами работы в</p>                                                                                                                                                                                  | Наблюдение, личностно-развивающие тренинги. |

|        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                      |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
|        | <p>профессиональной и смежных сферах;<br/> реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                      |
| ОК 02. | <p>- определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска;<br/> -структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации;<br/> -оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты;<br/> применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p> | <p>Ролевые игры, компьютерные симуляции, выполнение самостоятельных работ</p>        |
| ОК 03. | <p>- определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;<br/> -применяет современную научную профессиональную терминологию;<br/> определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.</p>                                                                                                                                                                                 | <p>Ролевые игры, выполнение самостоятельных работ, устный опрос</p>                  |
| ОК 04. | <p>- эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>Тестирование, выполнение самостоятельных работ</p>                                |
| ОК 05. | <p>- грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>Наблюдение, выполнение самостоятельных работ, личностно-развивающие тренинги.</p> |
| ОК 06. | <p>- применяет стандарты антикоррупционного поведения</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>Выполнение творческих работ, образовательные тренинги.</p>                        |