



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
ПРИДНЕСТРОВСКОЙ МОЛДАВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

09.07.2024

П Р И К А З

№ 707

г. Тирасполь

Об утверждении

Примерной основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования по специальности
38.02.08 Торговое дело

В соответствии с Законом Приднестровской Молдавской Республики от 27 июня 2003 года № 294-З-III «Об образовании» (САЗ 03-26), Законом Приднестровской Молдавской Республики от 29 июля 2008 года № 512-З-IV «О развитии начального и среднего профессионального образования» (САЗ 08-30), Постановлением Правительства Приднестровской Молдавской Республики от 26 мая 2017 года № 113 «Об утверждении Положения, структуры и предельной штатной численности Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики» (САЗ 17-23) с изменениями и дополнениями, внесенными постановлениями Правительства Приднестровской Молдавской Республики от 9 ноября 2017 года № 307 (САЗ 17-46), от 25 января 2018 года № 22 (САЗ 18-5), от 10 сентября 2018 года № 306 (САЗ 18-37), от 23 октября 2019 года № 380 (САЗ 19-41), от 6 апреля 2020 года № 102 (САЗ 20-15), от 13 августа 2021 года № 269 (САЗ 21-33), от 31 августа 2021 года № 286 (САЗ 21-35), от 25 ноября 2022 года № 438 (САЗ 22-47), от 23 декабря 2022 года № 488 (САЗ 22-50), от 17 августа 2023 года № 270 (САЗ 23-33), от 12 октября 2023 года № 342 (САЗ 23-41), от 29 января 2024 года № 54 (САЗ 24-6), в целях качественной подготовки квалифицированных рабочих и специалистов для экономики Приднестровской Молдавской Республики

п р и к а з ы в а ю:

1. Утвердить Примерную основную профессиональную образовательную программу среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело согласно Приложению к настоящему Приказу.

2. Управлению информационно-документационного и архивного обеспечения Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики разместить настоящий Приказ на официальном сайте Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики.

И.о. министра

Н.В. Солдатова

Приложение к Приказу
Министерства просвещения
Приднестровской Молдавской
Республики
от «09» 07 2024 года № 707

Министерство просвещения Приднестровской Молдавской Республики

Примерная основная профессиональная образовательная программа

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Форма обучения: очная

Квалификация выпускника: специалист торгового дела

2024 г.

Организация-разработчик: ГОУ СПО «Тираспольский техникум коммерции»

Экспертная организация: Общество с ограниченной ответственностью «Шериф»

Оглавление

1. Общие положения	6
2. Общая характеристика образовательной программы	7
3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника	7
4. Планируемые результаты освоения образовательной программы	9
5. Примерная структура образовательной программы	52
6. Примерные условия реализации образовательной программы	58
7. Формирование фонда оценочных средств для проведения итоговой государственной аттестации и организация оценочных процедур по программе	64
8. Разработчики примерной основной профессиональной образовательной программы	64
Приложение № 1. Примерная программа профессионального модуля «ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности»	66
Приложение № 2. Примерная программа профессионального модуля «ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров»	88
Приложение № 3. Примерная программа профессионального модуля «ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)»	104
Приложение № 4. Примерная программа профессионального модуля «ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)»	121
Приложение № 5. Примерная программа профессионального модуля «ПМ.03 Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)»	136
Приложение № 6. Примерная программа профессионального модуля «ПМ.03 Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)»	152
Приложение № 7. Примерная программа профессионального модуля «ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)»	166
Приложение № 8. Примерная программа профессионального модуля «ПМ.03 Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)»	180
Приложение № 9. Примерная программа учебной дисциплины «СГ. 02 Иностранный язык в профессиональной деятельности»	195
Приложение № 10. Примерная программа учебной дисциплины «СГ. 06 Основы финансовой грамотности»	204
Приложение № 11. Примерная программа дисциплины ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	214
Приложение № 12. Примерная программа учебной дисциплины «ОП.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности»	226
Приложение № 13. Примерная программа учебной дисциплины «ОП.03 Эксплуатация торгового - технологического оборудования и охрана труда»	239
Приложение № 14. Примерная программа учебной дисциплины «ОП.04 Автоматизация торгового-технологических процессов»	250
Приложение № 15. Примерная программа учебной дисциплины «ОП.05 Основы предпринимательства»	265
Приложение № 16. Примерная программа учебной дисциплины «ОП.06 Правовые основы профессиональной деятельности»	279
Приложение № 17. Примерные программы учебных дисциплин СГ. 01 История, СГ. 03 Безопасность жизнедеятельности, СГ. 04 Физическая культура	288

Приложение № 18 Фонды примерных оценочных средств для проведения итоговой государственной аттестации по специальности	289
Приложение № 19. Примерная программа воспитания	319
Приложение № 20. Примерный календарный план воспитательной работы	326

1. Общие положения

1. Настоящая примерная основная профессиональная образовательная программа (далее - ПОПОП) по специальности среднего профессионального образования разработана на основе государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 9 апреля 2013 года № 456 «О введении в действие государственных образовательных стандартов профессионального образования» (регистрационный № 6509 от 24 июля 2013 года) (САЗ 13-29) (далее – ГОС СПО).

ПОПОП определяет рекомендованный объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, планируемые результаты освоения образовательной программы, примерные условия реализации образовательной программы.

ПОПОП разработана для реализации образовательной программы на базе среднего (полного) общего образования.

Примерная основная профессиональная образовательная программа, реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается организацией образования на основе Приказа Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 10 февраля 2021 года № 73 «Об утверждении Положения о порядке реализации среднего (полного) общего образования в организациях начального и среднего профессионального образования Приднестровской Молдавской Республики, реализующих основные профессиональные образовательные программы начального и среднего профессионального образования» (регистрационный № 10059 от 13 марта 2021 года) (САЗ 21-10) и ГОС СПО с учетом получаемой специальности и настоящей ПОПОП

2. Нормативные основания для разработки ПОПОП:

а) Закон Приднестровской Молдавской Республики от 27 июня 2003 года № 294-3-III «Об образовании» (САЗ 03-26);

б) Закон Приднестровской Молдавской Республики от 29 июля 2008 года № 512-3-IV «О развитии начального и среднего профессионального образования» (САЗ 08-30);

в) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 19 декабря 2017 года № 1413 «Об утверждении и введении в действие перечней профессий начального профессионального образования, специальностей среднего профессионального образования, направлений подготовки (специальностей) высшего профессионального образования» (САЗ 18-4);

г) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 9 апреля 2013 года № 456 «О введении в действие государственных образовательных стандартов профессионального образования» (регистрационный № 6509 от 24 июля 2013 года) (САЗ 13-29);

д) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 10 мая 2017 года № 567 «Об утверждении Положения об организации и проведении итоговой государственной аттестации по основным профессиональным образовательным программам начального и среднего профессионального образования Приднестровской Молдавской Республики» (регистрационный № 7902 от 18 июля 2017 года) (САЗ 17-30);

е) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 24 февраля 2015 года № 150 «Об утверждении Положения о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся, осваивающих программы начального и среднего профессионального образования в организациях профессионального образования Приднестровской Молдавской Республики» (регистрационный № 7108 от 15 мая 2015 года) (САЗ 15-20);

ж) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 8 февраля 2016 года № 111 «Об утверждении Положения о практике обучающихся,

осваивающих основные профессиональные образовательные программы начального профессионального образования и среднего профессионального образования» (регистрационный № 7451 от 31 мая 2016 года) (САЗ 16-22);

з) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 8 октября 2019 года № 857 «Об утверждении Методических рекомендаций по разработке примерных основных профессиональных образовательных программ по профессиям начального профессионального образования и специальностям среднего профессионального образования»;

и) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 02 ноября 2019 года № 973 «Об утверждении Положения о порядке организации и осуществления образовательной деятельности по основным профессиональным образовательным программам начального и среднего профессионального образования» (регистрационный № 9187 от 28 ноября 2019 года) (САЗ 19-46);

к) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 29 декабря 2022 года № 1175 «Об утверждении перечней профессий начального, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования и установлении соответствия отдельных профессий начального профессионального образования и специальностей среднего профессионального образования, указанных в этих перечнях, профессиям и специальностям, перечни которых утверждены Приказом Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 19 декабря 2017 года № 1413 «О профессиях, специальностях, направлениях подготовки начального, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования» (САЗ 18-4).

3. Перечень сокращений, используемых в тексте ПОПОП:

ГОС – государственный образовательный стандарт;

СПО – среднее профессиональное образование;

ПОПОП – примерная основная профессиональная образовательная программа;

МДК – междисциплинарный курс;

ПМ – профессиональный модуль;

ОК – общие компетенции;

ПК – профессиональные компетенции.

ЛР – личностные результаты;

ОП – общепрофессиональная дисциплина;

ДЭ – демонстрационный экзамен

ИГА – итоговая государственная аттестация.

2. Общая характеристика образовательной программы

4. Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы: специалист торгового дела.

5. Форма обучения: очная.

6. Объем образовательной программы, реализуемой на базе среднего (полного) общего образования: 2952 академических часа.

7. Срок получения образования по основной профессиональной образовательной программе, реализуемой на базе среднего (полного) общего образования: 1 год 10 месяцев.

3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

8. Область профессиональной деятельности выпускников: Финансы и экономика; Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее).

9. Соответствие профессиональных модулей присваиваемым квалификациям ГОС .

Наименование основных видов деятельности	Наименование профессиональных модулей	Квалификация «специалист торгового дела»
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	Осваивается
Виды деятельности по выбору		
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	Осваивается
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	Осваивается
Виды деятельности по выбору		
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Осваивается
Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМ.03 Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	Осваивается
Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМ.03 Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	Осваивается
Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	Осваивается
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПМ.03 Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	Осваивается

4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

10. Общие компетенции.

Код компетенции	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения: определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач. Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.

ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики, проявлять толерантность в рабочем коллективе Знания: особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	Умения: описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения Знания: сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности); стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы	Умения: соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.

	бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Знания: правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	Умения: использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности Знания: роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности, средства профилактики перенапряжения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики и иностранном языках	Умения: понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы Знания: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

11. Профессиональные компетенции.

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
		проведение 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.
		Умения:
		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.
		Знания:
		методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.

	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	Навыки:
		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.
		Умения:
		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.
		Знания:
		правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
		структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
		поиска и методов отбора поставщиков;
		методов и инструментов работы с базами больших данных;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации;
		схем электронного документооборота.

	ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	Навыки:
		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.
		Умения:
		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). Знания: законодательства ПМР о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	Навыки: 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. Умения: классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства ПМР и международных актов.

		Знания:
		основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
		нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;
		международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
		международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;
		методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
		методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
		основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;
		документооборота внешнеторговых сделок;
		условий внешнеторгового контракта;
		норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
	ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Навыки:
		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;
		документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
		подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
		Умения:
		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.
		Знания:
		правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
		порядка документооборота в организации;
		основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
	ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Навыки:
		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.
		Умения:
		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;

		управления полочным пространством магазина в облачной ABM 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.
		Знания:
		видов торговых структур;
		форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;
		средств, методов, инноваций в отрасли;
		организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
		основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
		требований законодательства Приднестровской Молдавской Республике нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
		правил торговли;
		количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	Навыки:
		применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;
		решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.
		Умения:
		применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
		идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
		оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		Знания:
		классификации продовольственных и непродовольственных товаров;
		методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
		обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	Навыки:
		применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.
		Умения:
		идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
		применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
		оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		Знания:
		основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров;
		технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;
		обязательных требований к маркировке потребительских товаров.

	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров	Навыки: осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров. Умения: устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров. Знания: факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	Навыки: выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров. Умения: обобщать и анализировать современный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;

		проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты. Знания: законодательства ПМР в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; современного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров; основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров; организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	Навыки: анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий. Умения: анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров. Знания: ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; основных положений категорийного менеджмента; специфики процесса управления в категорийном менеджменте; алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядка формирования категорий в ассортименте; структуры ABC – и XYZ – анализа;

		классификации продовольственных и непродовольственных товаров;
		методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
		обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
		сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Навыки:
		выявления проблем и формулирования целей исследования;
		планирования проведения маркетингового исследования;
		определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
		подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;
		поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
		подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
		проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		Умения:
		применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
		определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
		составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;
		составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
		проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		Знания:
		составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
		методов изучения рынка, анализа окружающей среды;
		этапов маркетинговых исследований, их результат;
		методы проведения маркетингового исследования;
		психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.

	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Навыки:
		разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
		применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
		применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
		Умения:
		обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
		использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
		Знания:
		средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Навыки:
		проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
		Умения:
		обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
		Знания:
		порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
	ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	Навыки:
		установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
		Умения:
		анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
		Знания:
		видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.

	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	Навыки:
		применения норм приднестровского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
		разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
		Умения:
		применять нормы законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		развивать идеи до бизнес-предложений;
		оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
		оценивать риски, связанные с бизнесом;
		анализировать бизнес-концепции;
		предлагать идеи для дальнейшего развития;
		применять методы принятия оптимальных решений;
		находить аргументы в пользу идей;
		принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
		обосновывать и оценивать цели и ценности;
		представлять идеи, дизайн, видения и решения;
		применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;
		использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
		создавать деловые электронные презентации.
		Знания:
		норм законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		роли и значения бизнес-плана;
		основных функций бизнес-плана;
		классификации основных типов бизнес-планов;
		методологии и процессов развития бизнес-идей;
		порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.

	ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	Навыки: расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов. Умения: собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами. Знания: принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу; типов факторных моделей; схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
	ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Навыки: определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности. Умения: разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации. Знания: методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации; спектра специализированных программных продуктов; интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; инновационных средств и устройств информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.

	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Навыки:
		сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
		Умения:
		собирать информацию о бизнес-проблемах;
		анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
		Знания:
		рисков: понятия и видов;
		методов оценки риска, связанных с бизнесом;
		мер снижения риска, связанных с бизнесом;
		методов оценки выполнимости бизнес-идеи;
		основных способов анализа и оценки рисков;
		состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
		поиска и выявления потенциальных клиентов;
		формирования и актуализации клиентской базы;
		проведения мониторинга деятельности конкурентов.
		Умения:
		работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;
		вести и актуализировать базу данных клиентов;
		формировать отчетную документацию по клиентской базе;
		анализировать деятельность конкурентов;
		определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
		планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
		вести реестр реквизитов клиентов;
		использовать программные продукты.
		Знания:
		специализированных программных продуктов;

		методики выявления потребностей клиентов.
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	Навыки:
		определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
		формирования коммерческих предложений по продаже товаров;
		подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
		информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
		стимулирования клиентов на заключение сделки;
		взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
		закрытия сделок;
		соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
		использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.
		Умения:
		планировать объемы собственных продаж;
		устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;
		использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
		формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
		планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
		использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
		предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
		опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		работать с возражениями клиента;
		применять техники по закрытию сделки;
		суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
		фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
		обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
		анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.

		Знания:
		методики выявления потребностей;
		техники продаж;
		методик проведения презентаций;
		потребительских свойств товаров;
		требований и стандартов производителя.
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	Навыки:
		сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
		мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
		Умения:
		оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
		подготавливать документацию для формирования заказа;
		осуществлять мероприятия по размещению заказа;
		следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
		принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
		осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
		оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
		осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
		организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
		соблюдать конфиденциальность информации;
		предоставлять клиенту достоверную информацию;
		корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
		соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
		обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
		обеспечивать соблюдение требований охраны.
		Знания:
		принципов и порядка ведения претензионной работы;
		ассортимента товаров;
		стандартов организации;

		стандартов менеджмента качества;
		гарантийной политики организации.
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	Навыки:
		анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
		выполнения запланированных показателей по объему продаж.
		Умения:
		разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
		собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
		планировать работу по выполнению плана продаж;
		анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
		анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
		анализировать возможности увеличения объемов продаж;
		планировать и контролировать поступление денежных средств;
		обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
		применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
		планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
		планировать объемы собственных продаж;
		Знания:
		специализированных программных продуктов.
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Навыки:
		разработки программ по повышению лояльности клиентов;
		разработки мероприятий по стимулированию продаж;
		информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
		участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
		стимулирования клиентов на заключение сделки;
		Умения:
		оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
		разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
		разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;

		анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
		анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
		анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
		вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
		вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
		Знания:
		методики позиционирования продукции организации на рынке;
		методов сегментирования рынка;
		методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Навыки:
		контроля состояния товарных запасов.
		Умения:
		анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
		обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
		анализировать оборачиваемость складских остатков.
		Знания:
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
		Практический опыт:
		анализа выполнения плана продаж.
		Умения:
		составлять отчетную документацию по продажам.
		Знания:
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.
		Навыки:
		информационно-справочного консультирования клиентов;
		контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
		обеспечения соблюдения стандартов организации.
		Умения:
		разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;

		инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
		инициативно вести диалог с клиентом;
		резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
		определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
		разрабатывать рекомендации для клиента;
		собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
		проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
		вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
		использовать программные продукты.
		Знания:
		основ организации послепродажного обслуживания.
Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
		поиска и выявления потенциальных клиентов;
		наполнения и поддержания в актуальном состоянии клиентской автоматизированной базы данных (клиентской базы);
		мониторинга деятельности конкурентов.
		Умения:
		работать с различными источниками информации, использовать ее открытые источники и доступные информационные ресурсы организации для расширения клиентской базы;
		осуществлять поиск информации в клиентской базе и глобальной информационно-телекоммуникационной сети «интернет» по продажам;
		запрашивать информацию у клиента о лицах, потенциально заинтересованных в продукции и услугах;
		получать информацию о сфере интересов, круге общения и роде занятий клиента с целью расширения клиентской базы;
		формировать отчетную документацию по клиентской базе;
		использовать базу данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;

		планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры, тест-драйвы/пробные поездки с потенциальными и существующими клиентами;
		разрешать конфликтные ситуации.
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	Знания:	
	специализированных программных продуктов;	
	методики выявления потребностей клиентов.	
	Навыки:	
	определения потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией;	
	формирования коммерческих предложений по продаже товаров;	
	подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;	
	информирования клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах продукции;	
	стимулирования клиентов на заключение сделки;	
	взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров;	
	осуществления работы с клиентами и смежными структурами в процессе продажи;	
	закрытия сделок;	
	соблюдения требований стандартов организации при организации и осуществлении работ;	
	использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров.	
	Умения:	
	планировать объемы собственных продаж;	
	устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;	
	использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;	
	формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;	
	планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;	
	использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;	

		предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
		проводить тест-драйв/пробную поездку, демонстрируя выгоды для клиента с учетом техники продаж и оформлять соответствующую документацию в соответствии со стандартами организации;
		обеспечивать безопасность клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки;
		опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		работать с возражениями клиента;
		применять техники по закрытию сделки;
		взаимодействовать со смежными структурами;
		суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
		фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
		обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
		анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.
		Знания:
		состава закупочной документации;
		методики выявления потребностей клиентов;
		методик проведения презентаций;
		основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции приднестровских и мировых производителей;
		технические и эксплуатационные характеристики продаваемых товаров;
		устройства и особенностей конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова;
		требований и стандартов производителя.
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	Навыки:
		сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
		мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
		Умения:
		оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
		подготавливать документацию для формирования заказа продукции в производство;
		осуществлять мероприятия по размещению заказа;

		оформлять заказ на установку дополнительного оборудования;
		следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
		отслеживать движение продукта от организации-производителя до места реализации;
		принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
		осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
		оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
		осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
		оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
		организовывать работу в соответствии со стандартами организации;
		соблюдать конфиденциальность информации;
		предоставлять клиенту достоверную информацию;
		корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
		соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
		обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
		обеспечивать соблюдение требований охраны труда.
		Знания:
		принципов и порядка ведения претензионной работы;
		модельного ряда продукции;
		стандартов организации;
		стандартов менеджмента качества.
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	Навыки:
		разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
		выполнения запланированных показателей по объему продаж (выкупа и продаж).
		Умения:
		анализировать тенденции развития рынка и отрасли автомобилестроения;
		разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта;
		собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
		планировать работу по выполнению плана продаж;

		анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
		анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
		анализировать возможности увеличения объемов продаж;
		планировать и контролировать поступление денежных средств;
		обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
		применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
		планировать рабочее время для выполнения плана продаж.
		Знания:
		специализированных программных продуктов.
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Навыки:
		разработки программ по повышению лояльности клиентов;
		разработки мероприятий по стимулированию продаж;
		информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
		проведение конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров.
		Умения:
		оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
		разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
		разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
		анализировать и систематизировать информацию о состоянии автомобильного рынка;
		анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
		анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
		вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
		вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
		Знания:
		методики позиционирования продукции организации на рынке;
		методов сегментирования рынка;
		методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.

	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Навыки:
		контроля состояния склада товаров.
		Умения:
		анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
		обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
		анализировать оборачиваемость складских остатков.
		Знания:
		инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		анализа выполнения плана продаж.
		Умения:
		составлять отчетную документацию по продажам.
		Знания:
		приказов, положений, инструкций, нормативной документации.
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		информационно-справочного консультирования клиентов;
		контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
		обеспечения соблюдения стандартов организации.
		Умения:
		разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;
		инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
		инициативно вести диалог с клиентом;
		резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
		определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
		разрабатывать рекомендации для клиента;
		собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
		проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;

		вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
		использовать программные продукты.
		Знания:
		организации послепродажного обслуживания.
Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		поиска новых покупателей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и сбора информации о потребностях клиента;
		ведения базы данных клиентов, учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.
		Умения:
		искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта;
		вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами;
		выявлять потребности клиента в процессе переговоров;
		систематизировать информацию о клиентах;
		использовать почтовые программы на профессиональном уровне;
		применять систему управления взаимоотношениями с клиентами;
		применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах.
		Знания:
		модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		методы и инструменты поиска информации;
		правила работы с базами данных на уровне пользователя;
		назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования;
		инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	Навыки:
		информирования клиентов о новых поставляемых инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих, о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях;
		проведения мероприятий (конференций, семинаров, вебинаров) для существующих и потенциальных клиентов;
		заключения договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;

		развития взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
		Умения:
		выявлять потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих;
		сопровождать развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами;
		подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих;
		составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих.
		Знания:
		методов поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих;
		основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и местных производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
	ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам	Навыки:
		подготовки коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента;
		презентации инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.
		Умения:
		оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений;
		подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов.
		Знания:
		основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и местных производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		правил подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий.
	ПК 3.4. Организовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	Навыки:
		согласования условий и подготовки контракта на продажу инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		подбора составляющих для инфокоммуникационной системы согласно техническому заданию;
		формирования отгрузочных документов на проданные инфокоммуникационные продукты и (или) их составляющие;

		подготовки необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки);
		разработка описания предложения по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		проверки соответствия и комплектности проданных инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих заявленной спецификации;
		контроль отгрузки (поставки) товаров по заключенным договорам по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
		Умения:
		вести деловые переговоры, учетную документацию по продажам инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		оформлять сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные документы и (или) их составляющие;
		оформлять тендерную документацию;
		составлять отчетность по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов;
		применять компьютерное и офисное оборудование для оформления документации.
		Знания:
		назначения и правил использования компьютерных программ и баз данных для учета и управления в организации.
	ПК 3.5. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих	Навыки:
		презентации клиентам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		ведения деловой переписки и деловых переговоров с клиентами и партнерами по использованию инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		консультирования клиентов и партнеров по характеристикам новых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, по условиям продажи и ценам, условиям лицензирования программного обеспечения, условиям оказания послепродажной технической поддержки.
		Умения:
		применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		искать и систематизировать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		подготавливать и проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;

		проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие;
		анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
		Знания:
		методов поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		технических характеристик и отличительных особенностей продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		отечественных и зарубежных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции;
		продукции отечественных производителей, аналогичной продаваемым зарубежным инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющих.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	Навыки:
		приема и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров;
		заключения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		ведения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		ведения переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и /или их составляющих;
		информирования о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара;
		выставления счетов, оформления актов, накладных и счетов-фактур.
		Умения:
		осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам;
		вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
		Знания:
		Законодательство ПМР в области работы с конфиденциальной информацией;
		инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и организации их продаж в новых каналах;
		сбора и анализа доступной информации о каналах продаж и типовых решениях по продаже у конкурентов;
		ведение базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
		Умения:

		искать новые каналы сбыта;
		систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже;
		вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж.
		Знания:
		этики конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем;
		принципов эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами;
		моделей продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	Навыки:
		проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
		проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
		проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.
		Умения:
		выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;
		документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;
		формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);
		выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;
		выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;
		использовать инструменты для проведения технического аудита.
		Знания:
		основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;
		основы веб-технологии;
		основы веб-дизайна;
		основы компьютерной грамотности;
		методы обработки текстовой информации;
		правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
		основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;
		правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;
		основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;

		способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта;
		особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
		особенности функционирования современных поисковых машин;
		правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»		Навыки:
		анализа поисковой выдачи;
		анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;
		анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
		определения стратегии поискового продвижения;
		проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
		анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.
		Умения:
		определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;
		составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;
		актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
		анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;
		составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
		анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;
		анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.
		Знания:
		внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;
		особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
		правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний;

		стандартов делового общения в письменной и устной форме;
		особенностей функционирования современных поисковых машин;
		правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;
		правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);
		методов обработки текстовой и графической информации;
		основ копирайтинга и веб-райтинга.
	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	Навыки:
		определения стратегии продвижения в социальных сетях
		оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;
		Умения:
		определять маркетинговые стратегии;
		составлять smm-стратегии;
		составлять контент-планы;
		создавать стратегии продвижения;
		сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
		оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;
		Знания:
		основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;
		правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
		правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки.
	ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Навыки:
		размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;
		размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».
		Умения:
		разрабатывать уникальные торговые предложения;
		разрабатывать рекламные модули;

		создавать стратегии продвижения;
		сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
		обосновывать выбор целевой аудитории;
		создавать тексты и рекламные слоганы.
		Знания:
		перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;
		особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.
	ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	Навыки:
		разработки лендинга.
		Умения:
		создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;
		различать виды текстов;
		рассчитать бюджет на создание лендинга;
		писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций;
		определять СТА для лендингов;
		работать с бесплатными сервисами создания лендингов;
		создавать уникального торгового предложения для определенных задач;
		работать с сервисами рассылок.
		Знания:
		основ разработки и поддержки сайтов/лендингов;
		основ гипертекстовой разметки;
		стандартов верстки веб-сайтов;
		принципиальных отличий лендингов от сайтов;
		сервисов для автоматизации рассылок.
	ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-	Навыки:
		анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
		анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;

	телекоммуникационной сети «Интернет»	составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.
		Умения:
		составлять информационно-аналитические справки;
		оформлять отчетные документы.
		Знания:
		методов обработки текстовой информации и графической информации.
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		поиска контактных данных новых потенциальных участников торгово-промышленных выставок и их внесения в клиентскую базу;
		осуществление выборки по базе данных потенциальных участников для осуществления работы по привлечению участников торгово-промышленных выставок;
		осуществления переговоров об участии в торгово-промышленной выставке;
		составления информационных писем и приглашений к участию в торгово-промышленной выставке для различных групп потенциальных участников;
		составления и проведения презентаций торгово-промышленной выставки для потенциальных участников с целью их привлечения к участию;
		предоставления (потенциальным) участникам пакета информации о торгово-промышленной выставке в соответствии с их интересами и запросами;
		оформления необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки, в том числе от каждого заявившегося участника;
		сбора необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки.
		Умения:
		классифицировать потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке;
		работать с деловыми электронными и интернет-справочниками;
		определять источники информации о потенциальных участниках торгово-промышленных выставок;
		работать в основных программах офисных программных пакетов, программных продуктах по управлению клиентскими базами, управлению организацией;
		осуществлять первичные звонки для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки;
		создавать мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов;
		проводить публичные выступления и презентации;

		осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями.
		Знания:
		методов и инструментов работы с базами данных;
		методов работы с первичными и вторичными источниками маркетинговой информации;
		методов эффективных публичных выступлений и презентаций;
		современных инструментов и способов подготовки электронных бизнес-презентаций;
		инструментов эффективного осуществления продаж;
		технологий организации эффективного участия в выставке.
	ПК 3.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках	Навыки:
		информирования руководства об участии в торгово-промышленной выставке ключевых фигур и организаций отраслей торгово-промышленной выставки в целях возможности использования этой информации для реализации маркетингового плана торгово-промышленной выставки;
		информирования руководства о соглашениях с участниками торгово-промышленной выставки об их участии в общих маркетинговых мероприятиях для своевременного включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки;
		подготовки текстов пресс-релизов, пост-релизов, новостей для размещения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет» и деловых изданиях;
		предоставления актуальных данных о ходе реализации проекта торгово-промышленной выставки для включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки.
		Умения:
		разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений;
		определять значение факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки.
		Знания:
		тенденций развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков этих отраслей;
		методов разработки рекламных и информационных текстов.
	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	Навыки:
		подготовки форм заявочной документации до начала работы над проектом торгово-промышленной выставки;
		внесения при необходимости изменений в оформленные заявочные документы по просьбе участника торгово-промышленной выставки и по согласованию с ним;
		оформления документов на оплату участником торгово-промышленной выставки заказанных услуг, а также документов, подтверждающих факт оказания выставочных услуг в соответствии с заявочной документацией.

		Умения:
		определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке;
		организовывать систематизированное хранение бумажных и электронных документов.
		Знания:
		основ документооборота, в т.ч. электронного документооборота.
	ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Навыки:
		размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;
		размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».
		Умения:
		разрабатывать уникальные торговые предложения;
		разрабатывать рекламные модули;
		создавать стратегии продвижения;
		сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
		обосновывать выбор целевой аудитории;
		создавать тексты и рекламные слоганы.
		Знания:
		перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;
		особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.
	ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения	Навыки:
		контроля выполнения застройки выставочных стендов во время монтажа в соответствии с утвержденным планом экспозиции;
		организации исполнения обустройства выставочных стендов в соответствии с договорами на участие в торгово-промышленной выставке;
		организации допуска и работы на выставочной площадке организаций, отвечающих за застройку и оформление экспозиции, поставщиков оборудования для работы выставки, в том числе для обеспечения индивидуальной застройки экспонентов, в ходе монтажа и демонтажа торгово-промышленной выставки;
		обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями;

		контроля выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным графиком;
		решения оперативных вопросов, возникающих в ходе проведения торгово-промышленной выставки;
		контроля выполнения условий договоров с подрядчиками торгово-промышленной выставки;
		информирования участников торгово-промышленных выставок о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения при организации участия в конкретной торгово-промышленной выставке;
		контроля соблюдения требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения участниками, партнерами, спонсорами, посетителями, подрядчиками торгово-промышленной выставки в ходе ее проведения;
		инструктирования дополнительного персонала, работающего на торгово-промышленной выставке, о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения;
		сопровождения контролирующих органов во время их визита на выставочную площадку для проверки выполнения требований нормативных правовых актов в целях своевременного предоставления необходимой информации и организации устранения выявленных нарушений.
		Умения:
		формировать детальный план проведения торгово-промышленной выставки и контролировать ход его выполнения;
		быстро принимать решения в случае отклонений от разработанного детального плана;
		определять количество и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки;
		распределять задачи для персонала и контролировать их выполнение.
		Знания:
		современных тенденций в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования;
		истории выставочного дела и индустрии встреч;
		основ выставочного менеджмента и менеджмента в сфере индустрии встреч.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке	Навыки:
		обеспечения своевременного оформления и предоставления участникам торгово-промышленной выставки документов на оплату их участия;
		контроля осуществления оплаты в соответствии с условиями договора;

		согласования с руководством возможностей изменения условий оплаты по просьбе участника торгово-промышленной выставки;
		предоставления скидок и специальных условий в соответствии с политикой конкретной торгово-промышленной выставки и организации- профессионального организатора торгово-промышленных выставок в целом.
		Умения:
		работать в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией;
		вести переговоры по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты.
		Знания:
		методов ведения переговоров, урегулирования споров, работы с возражениями.
	ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия	Навыки:
		изучения информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке или подготовка таких материалов;
		подготовки комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для предоставления участникам торгово-промышленных выставок по запросу;
		проведения консультаций по запросу участников торгово-промышленной выставки;
		формирования комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для размещения на сайте торгово-промышленной выставки или выставочной организации для быстрого доступа участников торгово-промышленной выставки.
		Умения:
		осуществлять коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары);
		разрабатывать и готовить информационные материалы методического характера.
		Знания:
		нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения применительно к организации выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки);
		требования охраны труда при работе на выставочной площадке.

12. Личностные результаты.

Личностные результаты реализации программы воспитания	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником своей родины	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий бережное отношение к национальным богатствам страны, языку, культуре, традициям	ЛР 2
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан ПМР	ЛР 3
Проявляющий и демонстрирующий противодействие возможным актам проявления экстремизма	ЛР 4
Демонстрирующий толерантность к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных конфессий	ЛР 5
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности	ЛР 6
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта. Предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях	ЛР 7
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	ЛР 8
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий социальную значимость своей будущей профессии и проявляющий к ней устойчивый интерес	ЛР 9
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа ПМР	ЛР 10
Проявляющий готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях	ЛР 11
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой	ЛР 12
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры	ЛР 13
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности	ЛР 14
Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР 15
Проявляющий гражданское отношение к профессиональной деятельности как к возможности личного участия в решении общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР 16

Личностные результаты реализации программы воспитания	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: активный, проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий и сотрудничающий с коллективом, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.	ЛР 17
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику	ЛР 18
Содействующий поддержанию престижа своей профессии, отрасли и организации образования.	ЛР 19
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями (при наличии)	
...	ЛР ...
	ЛР ...
	ЛР ...
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса (при наличии)	
...	ЛР ...
	ЛР ...
	ЛР ...

5. Примерная структура образовательной программы

13. Примерный учебный план.

Индекс	Наименование дисциплин, циклов	Объем образовательной программы в академических часах						Рекомендуемый курс изучения
		Всего	Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем			Самостоятельная работа		
			Занятия по дисциплинам и МДК		Практики			
			Всего по дисциплинам /МДК	в том числе				
	лабораторные и практические занятия	Курсовой проект (работа)						
Обязательная часть образовательной программы		1836	1260	602	20	360		
СГ.00	Социально - гуманитарный цикл	450	450	330				
СГ.01	История	48	48	-				1
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	140	140	132				1-2
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	68	68	50				1
СГ.04	Физическая культура	160	160	136				1-2
СГ.05	Основы финансовой грамотности	34	34	12				1
ОП.00	Общепрофессиональный цикл	388	388	122				
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово- хозяйственной деятельности торговой организации	90	90	22				1
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	74	74	26				1

ОП.03	Эксплуатация торгово - технологического оборудования и охрана труда	60	60	24				1
ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	56	56	18				1
ОП.05	Основы предпринимательства	60	60	12				1
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	48	48	20				1-2
П.00	Профессиональный цикл	782	422	150	20	360		
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	242	170	64	20	72		2
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности	82	82	40				2
МДК.01.02	Организация торговли	88	88	24	20			2
УП. 01	Учебная практика	36				36		2
ПП. 01	Производственная практика	36				36		2
ПМ.02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	162	90	46		72		
МДК.02.01	Основы товароведения	52	52	26				2
МДК.02.02	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	38	38	20				2
УП.02	Учебная практика	36				36		2
ПП.02	Производственная практика	36				36		2
ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	162	90	46		72		
МДК.02.01	Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли	52	52	26				2
МДК.02.02	Индивидуальное предпринимательство	38	38	20				2
УП.02	Учебная практика	36				36		2
ПП.02	Производственная практика	36				36		2
ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	180	108	40		72		
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	58	58	20				2
МДК.03.02	Технология проведения маркетинговых исследований	50	50	20				2
УП.02	Учебная практика	36				36		2
ПП.02	Производственная практика	36				36		2

ПМ.03	Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	180	108	40		72		
МДК.03.01	Технология продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами	108	108	40				2
УП.03	Учебная практика	36				36		2
ПП.03	Производственная практика	36				36		2
ПМ.03	Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	180	108	40		72		
МДК.03.01	Технология продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами	108	108	40				2
УП.03	Учебная практика	36				36		2
ПП.03	Производственная практика	36				36		2
ПМ.03	Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	180	108	40		72		
МДК.03.01	Технология интернет-маркетинга	108	108	40				2
УП.03	Учебная практика	36				36		2
ПП.03	Производственная практика	36				36		2
ПМ.03	Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	180	108	40		72		
МДК.03.01	Технология выставочной деятельности	108	108	40				2
УП.03	Учебная практика	36				36		2
ПП.03	Производственная практика	36				36		2
ПДП	Преддипломная практика	144				144		2
	Промежуточная аттестация	54	54					1-2
Вариативная часть образовательной программы		1116						1-2
ИГ А. 00	Итоговая государственная аттестация, включающая демонстрационный экзамен	216						2
ИТОГО:		2952	1260	602	20	360		

14. Примерный календарный учебный график.

Индекс	Наименование учебных циклов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик	Распределение учебной нагрузки по курсами семестрам (час. в сем)			
		I курс		II курс	
		по курсам и семестрам (час. в семестр)			
		1 сем 17 нед.	2 сем. 24 нед.	3 сем. 17 нед.	4 сем. 24 нед.
СГ.00	Социально- гуманитарный цикл	150	152	68	80
СГ.01	История	48			
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	34	36	34	36
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	34	34		
СГ.04	Физическая культура	34	48	34	44
СГ.05	Основы финансовой грамотности		34		
ОП.00	Общепрофессиональный цикл	124	142	66	56
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово- хозяйственной деятельности торговой организации	46	44		
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности			42	32
ОП.03	Эксплуатация торгово - технологического оборудования и охрана труда	20	40		
ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	28	28		
ОП.05	Основы предпринимательства	30	30		
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности			24	24
П.00	Профессиональный цикл	86	174	108	414
ПМ. 01	Организация и осуществление торговой деятельности	86	156		
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности	42	40		
МДК.01.02	Организация торговли	44	44		
УП. 01	Учебная практика		36		
ПП. 01	Производственная практика		36		
ПМ.02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)			50	112
МДК.02.01	Основы товароведения			26	26

МДК.02.02	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров			24	14
УП.02	Учебная практика				36
ПП.02	Производственная практика				36
ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)			50	112
МДК.02.01	Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли			26	26
МДК.02.02	Индивидуальное предпринимательство			24	14
УП.02	Учебная практика				36
ПП.02	Производственная практика				36
ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами			58	122
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами			58	
МДК.03.02	Технология проведения маркетинговых исследований				50
УП.03	Учебная практика				36
ПП.03	Производственная практика				36
ПМ.03	Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)			58	122
МДК.03.01	Технология продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами			58	50
УП.03	Учебная практика				36
ПП.03	Производственная практика				36
ПМ.03	Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)			58	122
МДК.03.01	Технология продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами			58	50
УП.03	Учебная практика				36
ПП.03	Производственная практика				36
ПМ.03	Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)			58	122
МДК.03.01	Технология интернет-маркетинга			58	50
УП.03	Учебная практика				36

ПП.03	Производственная практика				36
ПМ.03	Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)			58	122
МДК.03.01	Технология выставочной деятельности			58	50
УП.03	Учебная практика				36
ПП.03	Производственная практика				36
ПДП	Преддипломная практика				144
	Промежуточная аттестация		18		36
ИГА.00	Итоговая государственная аттестация, включающая демонстрационный экзамен				216
	Защита дипломного проекта (работы)				108
	Демонстрационный экзамен				108
Всего		360	468	242	766

15. Примерная программа воспитания

Цели и задачи воспитания обучающихся при освоении ими образовательной программы:

Цель рабочей программы воспитания — личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций квалифицированных рабочих и специалистов на практике.

Задачи:

- 1) формирование единого воспитательного пространства, создающего равные условия для развития обучающихся организации профессионального образования;
- 2) организация всех видов деятельности, вовлекающей обучающихся в общественно-ценностные социализирующие отношения;
- 3) формирование у обучающихся организации профессионального образования общих ценностей, моральных и нравственных ориентиров, необходимых для устойчивого развития государства;
- 4) усиление воспитательного воздействия благодаря непрерывности процесса воспитания.

16. Примерная программа воспитания представлена в Приложении № 19 к ПОПОП.

17. Примерный календарный план воспитательной работы

Примерный календарный план воспитательной работы представлен в приложении № 20 к ПОПОП.

6. Примерные условия реализации образовательной программы

18. Требования к материально-техническому обеспечению образовательной программы

Специальные помещения должны представлять собой учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных основной профессиональной образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной и воспитательной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами.

Перечень специальных помещений

а) кабинеты: социально-экономических дисциплин; иностранного языка; математики и информатики; экологических основ природопользования; экономики организации и управления персоналом; менеджмента и маркетинга; правового обеспечения профессиональной деятельности; документационного обеспечения управления; профессиональной этики и психологии делового общения; безопасности жизнедеятельности; бухгалтерского учета; коммерческой деятельности, логистики и товароведения непродовольственных товаров; товароведения продовольственных товаров; технического оснащения предприятий торговли; междисциплинарных курсов и модулей методический;

б) лаборатории: информатики и компьютерной обработки документов; экспертизы продовольственных товаров; автоматизации и цифровизации торговой деятельности, учебный магазин продовольственных товаров; учебный магазин непродовольственных товаров;

в) спортивный комплекс: спортивный зал; открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий; стрелковый тир (в любой модификации, включая электронный) или место для стрельбы;

г) залы: библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет; актовый зал.

19. Материально-техническое оснащение кабинетов лабораторий, мастерских и баз практики по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Организация образования, реализующая программу специальности должна располагать материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторий, практической работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам в разрезе выбранных траекторий. Минимально необходимый для реализации ПОПОП перечень материально-технического обеспечения, включает в себя:

20. Оснащение лабораторий.

Лаборатория «Информатики и компьютерной обработки документов».

№	Наименование оборудования ¹	Техническое описание ²
I Специализированная мебель и системы хранения (при необходимости)		
Основное оборудование		
1	рабочие стол и стул по количеству обучающихся	
2	рабочее место преподавателя	
3	маркерная доска	
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии оборудование с другими техническими характеристиками, другое оборудование, использующееся в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
II Технические средства (при необходимости)		
Основное оборудование		
1	персональный компьютер	
2	принтер/МФУ	
3	сканер/МФУ	
4	копировальный аппарат/МФУ	
5	проектор	
6	интерактивная приставка к доске или интерактивная доска	
7	уничтожитель бумаги	
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, использующиеся в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, использующиеся в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
IV Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, использующиеся в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования

¹ Список оборудования дополняется организацией образования при формировании основной профессиональной образовательной программы.

² Техническое описание дается организацией образования самостоятельно при формировании основной профессиональной образовательной программы.

Лаборатория «Экспертизы качества продовольственных товаров»:

№	Наименование оборудования ³	Техническое описание ⁴
I Специализированная мебель и системы хранения (при необходимости)		
Основное оборудование		
1	рабочие стол и стул по количеству обучающихся	
2	рабочее место преподавателя	
3	маркерная доска	
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии оборудование с другими техническими характеристиками, другое оборудование, использующееся в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
II Технические средства (при необходимости)		
Основное оборудование и приборы		
1	Весы настольные	
2	Микроскоп	
3	Химические реактивы	
4	Овоскоп	
5		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, использующиеся в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, использующиеся в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
IV Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, использующиеся в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования

Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности»

№	Наименование оборудования ⁵	Техническое описание ⁶
I Специализированная мебель и системы хранения (при необходимости)		
Основное оборудование		
1	стол аудиторный	
2	стол преподавателя	
3	стол компьютерный	

³ Список оборудования дополняется *организацией образования* при формировании основной профессиональной образовательной программы.

⁴ Техническое описание дается *организацией образования* самостоятельно при формировании основной профессиональной образовательной программы.

⁵ Список оборудования дополняется *организацией образования* при формировании основной профессиональной образовательной программы.

⁶ Техническое описание дается *организацией образования* самостоятельно при формировании основной профессиональной образовательной программы.

	стул офисный	
Дополнительное оборудование		
1	Доска магнитно-меловая	
2		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии оборудование с другими техническими характеристиками, другое оборудование, используемое в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
II Технические средства (при необходимости)		
Основное оборудование		
1	автоматизированное рабочее место преподавателя	
2	проектор настольный короткофокусный	
3	автоматизированное рабочее место обучающегося	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
1	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
2	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
1	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
2	Тренировочные комплексы	

Учебный магазин продовольственных товаров

№	Наименование оборудования ⁷	Техническое описание ⁸
I Специализированная мебель и системы хранения (при необходимости)		
Основное оборудование		
1	Прилавки	
2	Стеллажи с муляжами продовольственных товаров	
3		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии оборудование с другими техническими характеристиками, другое оборудование, используемое в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
II Технические средства (при необходимости)		
Основное оборудование и приборы		
1	Весы настольные	
2	Микроскоп	
3	Химические реактивы	
4	Овоскоп	
5	Лабораторная посуда	
6		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, используемые в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения		

⁷ Список оборудования дополняется организацией образования при формировании основной профессиональной образовательной программы.

⁸ Техническое описание дается организацией образования самостоятельно при формировании основной профессиональной образовательной программы.

Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, используемые в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
IV Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
1	Электронные весы	
2	Автономные контрольно-кассовые машины	
3		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, используемые в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования

Учебный магазин непродовольственных товаров

№	Наименование оборудования ⁹	Техническое описание ¹⁰
I Специализированная мебель и системы хранения (при необходимости)		
Основное оборудование		
1	Стеллажи с образцами непродовольственных товаров	
2		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии оборудование с другими техническими характеристиками, другое оборудование, используемые в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
II Технические средства (при необходимости)		
Основное оборудование и приборы		
1	Сантиметровые ленты	
2	Ножницы	
3		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, используемые в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, используемые в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования
IV Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
1	Автономные контрольно-кассовые машины	
2	Персональный компьютер	

⁹ Список оборудования дополняется *организацией образования* при формировании основной профессиональной образовательной программы.

¹⁰ Техническое описание дается *организацией образования* самостоятельно при формировании основной профессиональной образовательной программы.

3	Манекены	
4		
Дополнительное оборудование		
	Дополнительно в форму записываются имеющиеся в наличии компьютеры, МФУ и др. с другими техническими характеристиками, другое оборудование, использующиеся в данном кабинете	Технические характеристики заполняются самостоятельно организацией образования

21. Оснащение баз практик.

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную (по профилю специальности) практику.

Учебная практика реализуется в мастерских организации образования и требует наличия торгового оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, отвечающего потребностям отрасли и требованиям работодателей.

Производственная (по профилю специальности) практика реализуется в организациях торгового профиля, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области торговой, административно- управленческой и коммерческой деятельности.

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики должно соответствовать содержанию профессиональной деятельности и дать возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренными программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

22. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками организации образования, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности и имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет.

Квалификация педагогических работников организации образования должна отвечать квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках.

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.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности в общем числе педагогических работников, реализующих образовательную программу, должна быть не менее 25 процентов.

23. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы

При использовании в образовательном процессе печатных изданий библиотечный фонд должен быть укомплектован печатными изданиями из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в рабочих программах дисциплин (модулей), практик, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину (модуль), проходящих соответствующую практику.

В случае наличия электронной информационно-образовательной среды допускается замена печатного библиотечного фонда предоставлением права одновременного доступа не менее 25 процентов обучающихся к цифровой (электронной) библиотеке.

Образовательная программа должна обеспечиваться учебно-методической документацией по всем учебным дисциплинам (модулям).

24. Обучающиеся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья должны быть обеспечены печатными и (или) электронными учебными изданиями, адаптированными при необходимости для обучения указанных обучающихся.

25. Требования к организации воспитания обучающихся

Условия организации воспитания определяются организацией образования.

Выбор форм организации воспитательной работы основывается на анализе эффективности и практическом опыте.

Для реализации Программы определены следующие формы воспитательной работы с обучающимися:

а) информировано-просветительские занятия (лекции, встречи, совещания, собрания и т.д.);

б) массовые и социокультурные мероприятия;

в) спортивно-массовые и оздоровительные мероприятия;

г) деятельность творческих объединений, студенческих организаций;

д) психолого-педагогические тренинги и индивидуальные консультации;

е) научно-практические мероприятия (конференции, форумы, олимпиады, чемпионаты и др.);

ж) профориентационные мероприятия (конкурсы, фестивали, мастер-классы, квесты, экскурсии и др.);

з) опросы, анкетирования, социологические исследования среди обучающихся и др.

7. Формирование фонда оценочных средств для проведения итоговой государственной аттестации и организация оценочных процедур по программе

26. По специальности 38.02.08 Торговое дело формой итоговой государственной аттестации (далее – ИГА) является защита дипломного проекта (работы) и демонстрационный экзамен.

Требования к содержанию, объему и структуре дипломного проекта (работы) организация образования определяет самостоятельно с учетом ПОПОП.

В ходе ИГА оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ГОС. ИГА должна быть организована как демонстрация выпускником выполнения одного или нескольких основных видов деятельности по специальности.

Для ИГА по образовательной программе организацией профессионального образования разрабатывается программа итоговой государственной аттестации и фонды оценочных средств.

27. Фонды примерных оценочных средств для проведения ИГА включают задания для демонстрационного экзамена, примеры тем дипломных проектов (работ), описание процедур и условий проведения ИГА, критерии оценки.

Фонды примерных оценочных средств для проведения ИГА приведены в приложении №17 к ПОПОП.

8. Разработчики примерной основной профессиональной образовательной программы.

ФИО	Организация, должность
Бурля Каролина Ивановна	заместитель директора по УР ГОУ СПО «Тираспольский техникум коммерции», преподаватель первой квалификационной категории

Полевая Елена Анатольевна	заместитель директора по ВР ГОУ СПО «Тираспольский техникум коммерции», преподаватель первой квалификационной категории
Вашук Лариса Семеновна	заведующий отделением ГОУ СПО «Тираспольский техникум коммерции», преподаватель первой квалификационной категории
Полякова Светлана Алексеевна	преподаватель профессионального учебного цикла ГОУ СПО «Тираспольский техникум коммерции»
Карасева Светлана Александровна	преподаватель профессионального учебного цикла ГОУ СПО «Тираспольский техникум коммерции»
Орза Наталия Исидоровна	преподаватель профессионального учебного цикла ГОУ СПО «Тираспольский техникум коммерции»

Приложение № 1
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа профессионального модуля
«ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
2. Структура и содержание профессионального модуля
3. Условия реализации профессионального модуля
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
«ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности»

1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

2 Перечень общих компетенций.

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе 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. Перечень профессиональных компетенций.

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать 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

4. Результаты освоения профессионального модуля.

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.
	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 Приднестровской Молдавской Республики 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 ABM 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 Приднестровской Молдавской Республики 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; правила торговли;
	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; количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.
	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 Приднестровской Молдавской Республики, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность

5. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 242 часа, в том числе:

Из них на освоение МДК – 170 часов;

учебной практики– 36 часов;

производственной практики – 36 часов.

2. Структура и содержание профессионального модуля

6. Структура профессионального модуля .

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак.час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				
				Лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)	Учебная	Производственная	
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	82	82	40				
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 2. Организация торговли	88	88	24	20			
Учебная практика		36				36		
Производственная практика (по профилю специальности), часов (концентрирована)		36					36	
Всего:		242	170	64	20	36	36	

7. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ).

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем, в часах
1	2	3
Раздел 1. Организация коммерческой деятельности		82 (42/40)
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности		82 (42/40)
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой работы.	Содержание	10 (2/8)
	Организация хозяйственных связей. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие «Сущность коммерческой деятельности. Личностные требования к коммерческому работнику. Организация переговоров. Этикет предпринимателя»	2
	Практическое занятие «Коммерческая информация и её защита. Сущность сделки и её виды. Договорная работа в коммерческой деятельности. Назначение, виды, классификация договоров»	2
	Практическое занятие «Основные виды договоров применяемых в коммерческой деятельности, порядок заключения и контроль за их выполнением. Договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи»	2
	Практическое занятие «Договор поставки. Коммерческо-правовые комментарии основных условий договора поставки. Оформление договора поставки»	2
Тема 2. Коммерческие структуры.	Содержание	4 (2/2)
	Участники коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации. Учредительные документы. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие «Коммерческие службы организации (отдел сбыта, отдел снабжения, отдел маркетинга и т.п.) их цели, задачи, структура. Взаимодействие с другими структурными подразделениями»	2
Тема 3. Организация коммерческой деятельности предприятий.	Содержание	16 (10/6)
	Планирование закупочной деятельности. Изучение рынка товаров и услуг. Стратегия закупки. Определение потребности в товарах и услугах в оптовой и розничной торговле Изучение и поиск коммерческих партнёров. Выбор поставщиков	2
	Сбытовая коммерческая деятельность. Сущность сбытовой работы.	
	Виды сбыта, каналы. Планы сбыта. Оперативно-сбытовая работа. Планирование и прогнозирование сбыта	2

	Роль ярмарки в закупочной работе. Значение и виды ярмарок. Организация работы ярмарки. Порядок заключения договоров на ярмарках	2
	Аукционная форма торговли. Виды аукционов. Организация аукционной торговли. Организация проведения тендеров.	2
	Биржевая торговля. Порядок создания товарной биржи. Виды сделок на бирже. Организация биржевых операций.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие «Изучение основных этапов коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле, их сравнительная характеристика. Выбор поставщиков товаров»	2
	Практическое занятие «Изучение коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров»	2
	Практическое занятие «Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров, изучение основных этапов. Методы розничной продажи товаров. Изучение основных документов регламентирующих приёмку товаров»	2
Тема 4. Организация лизинговых и факторинговых операций. Франчайзинг.	Содержание	10 (6/4)
	Инновационные формы и методы сотрудничества: лизинг, факторинг, франчайзинг. Лизинговая форма отношений. Понятие лизинга, объекты, субъекты, виды, характерные признаки.	2
	Факторинговая деятельность. Механизм факторинговой операции. Факторинг - форма краткосрочного кредитования	2
	Франчайзинговая деятельность. Виды франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие «Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки»	2
	Практическое занятие «Компенсационные сделки, операции с давальческим сырьём»	2
Тема 5. Управление коммерческой службой	Содержание	6 (4/2)
	Принципы управления коммерческой деятельностью	2
	Основные функции коммерческой службы. Организационная структура коммерческой службы, факторы, влияющие на структуру. Структура оптовой фирмы	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие «Основные функции коммерческой службы. Организационная структура коммерческой службы, факторы, влияющие на структуру»	2
Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание	4 (2/2)
	Принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Задачи регулирования. Антимонопольное регулирование. Направления поддержки малого бизнеса.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие «Направления поддержки малого бизнеса»	2

Тема 7. Бизнес планирование в коммерческой деятельности	Содержание	6 (4/2)
	Оперативное планирование. Содержание бизнес-плана.	2
	Предпринимательские риски, их оценка. Способы предупреждения коммерческих рисков.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие «Риски в коммерческой деятельности»	2
Тема 8. Внутрифирменное планирование	Содержание	8 (4/4)
	Задачи планирования. Содержание, формы и методы стратегического планирования. Основные этапы планирования	2
	Общая среда, её факторы. Стратегические зоны на рынке	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие «Факторы сравнительной конкурентоспособности фирмы»	4
Тема 9. Показатели анализа эффективности коммерческой деятельности	Содержание	10 (6/4)
	Анализ коммерческой деятельности. Анализ качества поставляемой продукции	2
	Анализ сбыта. Анализ выполнения договорных обязательств.	2
	Анализ показателей результативности коммерческой деятельности	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие «Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия»	2
	Практическое занятие «Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия»	2
Тема 10. Анализ закупочной деятельности предприятия	Содержание	8 (2/6)
	Анализ закупочной деятельности. Анализ качества определения потребности	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие «Анализ качества определения потребности»	2
	Практическое занятие «Анализ выполнения договорных обязательств. Анализ затрат на закупку. Анализ использования производственных запасов»	2
	Практическое занятие «Анализ выполнения договорных обязательств»	2
Примерная тематика самостоятельной работы при изучении раздела 1		
Индивидуальная работа: Подготовка реферата и презентации «История развития коммерции и предпринимательства»		
Групповая работа: Подготовка презентации на тему: - «Государственное регулирование торговой деятельности»		
Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Инфраструктура коммерческой деятельности». - «Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках и аукционах». - «Особенности коммерческой деятельности при биржевой торговле».		
Групповая работа: Подготовка презентации на темы: - «Этапы технологического процесса коммерческой деятельности». - «Особенности коммерческой деятельности организации». - «Порядок приемки товаров по количеству и качеству».		
Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Выявление роли хозяйственных связей в обеспечении коммерческой деятельности». - «Назначения и виды коммерческих договоров».		
Групповая работа: Подготовка презентации и реферата на тему: - «Манипуляционные знаки на транспортной таре».		

Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Характеристика информационных процессов, проводимых при осуществлении коммерческой деятельности». - «Виды товарно-сопроводительных документов и порядок их заполнения». Индивидуальная работа: Подготовка доклада на тему (по выбору): - «Виды материальных потоков». - «Виды товарных запасов». Индивидуальная работа: Подготовка доклада на тему (по выбору): - «Системы управлений рисками организации». - «Механизм банкротства». Групповая работа: Подготовка презентации на тему: - «Товарная биржа». Групповая работа: Подготовка реферата на тему: - «Порядок проведения аукциона». Индивидуальная работа: Подготовка презентации на тему: «Преимущества и недостатки лизинга»		
Раздел 2 Организация торговли		88 (44/24/20 курсовая работа)
МДК 01.02. Организация торговли		88 (44/24/20 курсовая работа)
Тема 2.1. Инфраструктура оптовой торговли.	Содержание	2
	Содержание и функции оптовой торговли. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-
Тема 2.2. Устройство товарного склада.	Содержание	6 (4/2)
	Оборудование в складе. Механизация и автоматизация технологического процесса на складах. Складское оборудование	2
	Технологические и общетехнические требования к устройству складов	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие «Определение потребности в складской площади и ёмкости складов»	2
Тема 2.3 Организация и технология складских операций	Содержание	12 (8/4)
	Складской технологический процесс и принципы его организации. Содержание торгово- технологического процесса на складе, характеристика основных этапов. Технология поступления и разгрузки. Приёмка по количеству и качеству	4
	Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. Отпуск товаров со склада	2
	Структура аппарата склада и функции его работников	2
	Практические занятия	4
	Практическое занятие «Изучение технико-экономических показателей работы складов»	4
Тема 2.4 Роль тары и упаковки в процессе товародвижения.	Содержание	6 (2/4)
	Роль тары и упаковки в процессе товародвижения. Классификация и характеристика основных видов тары. Функции и требования к упаковке.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие «Классификация и характеристика основных видов тары. Организация тарного хозяйства в торговле. Унификация и стандартизация тары. Новые виды тары»	4
Тема 2.5 Организация транспортно -	Содержание	10 (8 /2)
	Роль транспорта в торговле. Виды транспорта, характеристика основных транспортных средств. Понятие логистики, логистических систем. Приёмы и методы закупочной логистики.	2

экспедиционных операций	Организация перевозки грузов железнодорожным и автомобильным транспортом. Железнодорожный транспорт. Железнодорожная маркировка. Погрузка грузов в вагон. Отправка грузов. Тарифы на железнодорожные перевозки. Автомобильный транспорт. Виды тарифов.	2
	Организация перевозок водным и воздушным транспортом. Основные документы при перевозке морским транспортом. Внутренний водный транспорт. Организация перевозки воздушным транспортом.	2
	Товароснабжение розничной торговой сети Централизованная и децентрализованная доставка. Маршруты завоза товаров.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие «Особенности перевозки скоропортящихся грузов»	2
	Содержание	22 (14/8)
Тема 2.6 Инфраструктура розничной торговли и торговый ассортимент	Основные виды розничных предприятий. Специализация и типизация розничной торговой сети	2
	Устройство и технологическая планировка магазина. Требования к устройству магазинов. Состав и взаимосвязь помещений магазина.	2
	Управление торгово- технологическим процессом в магазине. Основные черты технологического процесса. Методы управления покупательскими потоками. Формы организации труда.	2
	Формирование ассортимента и управление запасами.	2
	Ассортимент товаров. Характеристика ассортимента Товарные запасы. Управление товарными запасами. Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости ассортимента.	
	Организация и технология хранения товаров в магазине.	2
	Организация и технология подготовки товаров к продаже.	2
	Размещение и выкладка товаров. Мерчендайзинг. Методы розничной продажи товаров.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие «Основные принципы размещения розничной торговой сети»	2
	Практическое занятие «Определение форм и методов продажи»	2
	Практическое занятие «Размещение и выкладка товаров в торговом зале»	2
	Практическое занятие «Решение ситуаций по правилам продажи товаров»	2
	Содержание	4 (2/2)
Тема 2.7. Совершенствование торгового обслуживания	Повышение качества торгового обслуживания. Услуги розничной торговли.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие «Торговые услуги: реализация товаров, оказание помощи покупателю, информационно-консультационные услуги. Создание удобств покупателям. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей»	2
	Содержание	4 (2/2)
Тема 2.8. Защита прав потребителей и	Организация государственного контроля в торговле. Защита прав потребителей.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	Содержание	4 (2/2)

государственный контроль торговли.	Практическое занятие «Правила работы предприятий розничной торговли. Правила продажи отдельных видов товаров»	2
Тема 2.9. Организация рекламно-информационной деятельности	Содержание	2
	Система маркетинговых коммуникаций. Реклама. Стимулирование сбыта. Личная продажа. Сущность рекламы. Виды рекламных средств.	2
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-
Примерная тематика самостоятельной работы при изучении раздела 2		
Индивидуальная работа: Подготовка доклада на тему: «Развитие торговли на современном этапе в ПМР». Индивидуальная работа: Подготовка доклада на тему (по выбору): - «Организационно-правовые формы торговых организаций». - «Понятие и статус индивидуальных предпринимателей» Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций». - «Характеристика основных и дополнительных услуг оптовой торговли». - «Хозяйственные связи с поставщиками, их назначение, сущность, порядок формирования и регулирования». - «Состояние и перспективы развития оптовой торговли». Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Розничная торговая сеть». - «Классификация предприятий розничной торговли». - «Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах». Индивидуальная работа: Подготовка доклада на тему: - «Услуги розничной торговли в городе» (на примере конкретного магазина) Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Виды планировок торгового зала» - «Принципы рационального размещения оборудования» - «Современный дизайн магазина» Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Структура торгово-технологического процесса». - «Размещение и выкладка товаров в магазинах региона, города». Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Классификация товарных запасов». - «Методы управления товарными запасами». Индивидуальная работа: Подготовка доклада и презентации на тему: «Торговые и технологические процессы в магазине». Групповая работа: Подготовка презентации на тему: - «Виды средств торговой информации, требований к ним». Групповая работа: Подготовка презентации и реферата на тему (по выбору): - «Требование к обслуживающему персоналу». - «Магазинные формы розничной формы продажи товаров». - «Внемагазинные формы торгового обслуживания». Групповая работа: Подготовка презентации на тему (по выбору): - «Требование к организации складского технологического процесса». - «Правила и способы размещения товаров на складе». - «Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров на складе». Индивидуальная работа: Подготовка доклада на тему (по выбору): - «Особенности продажи товаров по методу «АВС». Индивидуальная работа: Подготовка доклада на тему (по выбору): - «Принципы и правила выкладки товаров». - «Выкладки с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала». Индивидуальная работа: Подготовка доклада на тему: «Влияние на эффективность внедрения технологий мерчендайзинга».		
Курсовой проект (работа) Тематика курсовых проектов (работ): Тематика курсовых работ (проектов) 1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка.		

2. Организация коммерческой деятельности предприятия. 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности. 4. Организация работы коммерческих служб. 5. Защита прав потребителей. 6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации) 7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации). 8. Организация складского хозяйства предприятий. 9. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий. 10. Выставочная деятельность. 11. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение. 12. Виды коммерческой деятельности. 13. Организация хозяйственных связей. 14. Организация сбыта товаров предприятиями -изготовителями. 15. Биржевая торговля. 16. Технологический цикл товародвижения 17. Инновационные методы коммерческой деятельности. 18. Инфраструктура коммерческой деятельности. 19. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. 20. Управление коммерческими сделками. 21. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, 22. Содержание коммерческой деятельности предприятий. 23. Средства коммерческой деятельности. 24. Организационно -правовые формы предприятий, 25. Формы партнерских связей в коммерции. 26. Коммерческие договоры. 27. Условия осуществления коммерческой деятельности. 28. Арендная коммерческая деятельность 29. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы). 30. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. 31. Управление товарными запасами. 32. Предпринимательские риски и успех. 33. Организация работы коммерческих служб. 34. Коммерческая информация и ее защита.	
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) 1. Планирование выполнения курсовой работы, разработка целей и постановка задач. 2. Изучение и анализ информационных источников 3. Разработка проекта экспериментальных исследований 4. Анализ и корректировка выполненных расчетов и оформление разделов 5. Методические рекомендации по организации и проведении защиты курсового проекта	20

Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Организация работы коммерческих служб. Закон ПМР О защите прав потребителей. Организация приемки товаров по количеству Организация приемки товаров по качеству. Организация складского хозяйства предприятий. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение. Организация хозяйственных связей. Инновационные методы коммерческой деятельности. Инфраструктура коммерческой деятельности. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, Содержание коммерческой деятельности предприятий. Средства коммерческой деятельности. Организационно -правовые формы предприятий Коммерческие договоры. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы). Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Управление товарными запасами. Предпринимательские риски и успех. Коммерческая информация и ее защита.	
Учебная практика Виды работ: Ознакомление с складским технологическим процессом, складским оборудованием. Освоение технологических и общетехнических требований к устройству складов. Приобретение навыков в определении потребности в складской площади и емкости складов. Освоение технологии поступления и разгрузки транспорта, приемки товаров по количеству и по качеству, технологии размещения, укладки и хранения товаров на складе. Приобретение навыков отпуска товаров со склада. Ознакомление с основными видами розничных торговых предприятий, устройством и технологическим планированием магазинов. Содержание ТТП в магазине. Освоение основных этапов: хранение товаров в магазине; подготовка товаров к продаже, формы и методы продажи товаров; размещение и выкладка товаров в торговом зале. Ознакомление с товарным ассортиментом, его видами. Основные характеристики ассортимента, расчет широты и полноты ассортимента на предприятии, изучение ассортиментной политики предприятия. Основные направления политики предприятия в области формирования ассортимента. Освоение, овладение навыками услуг оптовой и розничной торговли. Освоение внемагазинными формами торгового обслуживания. Освоение основных видов контроля в торговле. Ознакомление с законодательной базой. Освоение правил работы предприятий розничной торговли, правил продажи отдельных видов товаров. Составление и оформление инструктажей по технике безопасности в торговых организациях. Изучение правил эксплуатации и техники безопасности торговой мебели и торгового инвентаря. Изучение правил эксплуатации и техники безопасности весо-измерительного оборудования. Отработка навыков эксплуатации	36

весо-измерительного оборудования. Изучение правил эксплуатации и техники безопасности при эксплуатации измельчительно-режущего, упаковочного, теплового и холодильного оборудования. Изучение правил эксплуатации и техники безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин. Отработка навыков эксплуатации контрольно-кассовых машин. Заполнение книги кассира-операциониста.	
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ: Структура торгового предприятия, его основные службы. Товарный профиль, ассортимент реализуемых товаров, техническое оснащение, формы и методы обслуживания. Дополнительное обслуживание покупателей. Основные этапы торгово-технологического процесса: распаковывание товаров из транспортной тары, сортировка товаров по качеству, подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка товаров в торговом зале с учетом принципа товарного соседства. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Определение перечня основных поставщиков организации. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Определение основных договоров. Ознакомление с формами товароснабжения торгового предприятия. Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия, формами перевозки, договорами. Ознакомление с порядком приемки товаров от поставщиков. Участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами. Ознакомление с устройством склада: составом помещений, техн. оснащенностью, соблюдением правил размещения товаров, охраной труда, противопожарной безопасностью. Участие в размещении товаров на хранение. Ознакомление с операциями по подготовке товаров к продаже. Овладение навыками работы на ККА и обслуживания покупателей. Расчет с покупателями. Работа в качестве дублера продавца или кассира на торгово-технологическом оборудовании	36

3. Условия реализации программы профессионального модуля

8. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов:

- а) кабинет коммерческой деятельности, логистики и товароведения непродовольственных товаров;
- б) кабинет товароведения продовольственных товаров и учебные магазины.

Оборудование учебных кабинетов: рабочие места; комплекты учебно-методической документации; наглядные пособия, муляжи, схемы, плакаты; весоизмерительное оборудование; контрольно-кассовые машины; телевизор; интернет.

Реализация программы модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

9. Информационное обеспечение обучения.

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

а) основные источники:

- 1) Конституция ПМР;
 - 2) Трудовой кодекс ПМР;
 - 3) Гражданский кодекс ПМР;
 - 4) Закон ПМР «О защите прав потребителей»;
 - 5) Закон ПМР «Об охране и безопасности труда»;
 - 6) Брагина Л.А. Данько Т.П. Организация и управление торговым предприятием.- М.:Инфра-М,2008;
 - 7) Дашков Л.П., В.К. Памбухчиянц Организация и проектирование торговых зданий. М., ИКЦ «Маркетинг», 2009;
 - 8) Зотов В.В. Ассортиментная политика фирмы: учебно-практическое пособие/М.:Эксмо,2006К
 - 9) Иванов Г.Г.Организация и технология коммерческой деятельности: практикум: учебное пособие.-М.:Издательский центр «Академия»,2010;
 - 10) Каплина С.А.Организация коммерческой деятельности. Ростов н/Д, Феникс,2009.
 - 11) Круглова Н.Ю. Коммерческое право. М., 2007;
 - 12) Коммерческое товароведение и экспертиза/(Н.А.Васильев и др.).-М.:Юнити,2007.
 - 13) Осипова Л.В.Основы коммерческой деятельности. М.,2009;
 - 14) Парфентьева Т.Р., Миронова Н.Б., Петухова А.А. Оборудование торговых предприятий. Учебник для НПО. – 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2009;
 - 15) Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. М., 2010;
 - 16) Панкратов Ф.Г. Т.К.Серегина Ком.деятельность. М.,2009;
 - 17) ПоловцеваФ.П.Коммерческая деятельность: учебник.-М.:Инфра-М, 2008;
 - 18) Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. М.,2003;
 - 19) Сухов В.Д., С.В.Сухов. Коммерсант в пром-ти М., 2010;
 - 20) ФатыховД.Ф., БелеховА.Н. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах, в малом бизнесе и быту. Учебное пособие. М.:Издательский центр «Академия», 2009;
 - 21) Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник/ под ред.А.Н.Саломатина.-М.:Инфра-М,2008;
- б) дополнительные источники:
- 1) Бадагуев Б.Т. Охрана труда в торговле. Учебное пособие. М.: Альфа-Пресс, 2011;
 - 2) Дашков Л.П., В.К. Памбухчиянц Организация и проектирование торговых зданий. М., ИКЦ «Маркетинг», 2009;
 - 3) Тамбурчак П.П., В.М. Тумина. Экономика предприятия. СПб,Химиздат, 2001;

4) Торговый бизнес в России: правовое обеспечение: Справочник М., ИКЦ «Маркетинг», 2005;

в) интернет-ресурсы:

1) <https://studbooks.net> – Студенческая библиотека онлайн (режим свободного доступа);

2) <http://gosnadzorpmr.org> - Основные требования к инструкции по охране труда. Оформление документов при несчастном случае (режим свободного доступа);

3) <https://инструкция-по-охране-труда.рф> – Инструкция по охране труда для продавца (режим свободного доступа);

4) <https://vuzlit.ru> – Научно-технический прогресс в торговле (режим свободного доступа);

5) <https://infourok.ru> – Статья «Современные системы и средства защиты товаров от хищений в торговых организациях» (режим свободного доступа).

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

10. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
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.	осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка контрольных /проверочных работ по установленным критериям.
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры;	

	оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке в т.ч. иностранных языках.
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.
ПК1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	
--	---	--

Приложение № 2
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа профессионального модуля
«ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
2. Структура и содержание профессионального модуля
3. Условия реализации профессионального модуля
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
«ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров»

1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля.

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

2. Перечень общих компетенций.

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста
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. Перечень профессиональных компетенций.

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
ПК 2.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров
ПК 2.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров
ПК 2.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров
ПК 2.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий

4. Результаты освоения профессионального модуля.

Владеть навыками	применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;
	решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;
	применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;
	осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;
	выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;
	разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;
	выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
	подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;
	организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;

	оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;
	регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
	систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;
	оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
	анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.
Уметь	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
	идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
	оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
	идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
	применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
	оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
	устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
	выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;
	реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;
	обобщать и анализировать современный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
	проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;
	организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;
	анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;
	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
	устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
	реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
Знать	классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;
	методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
	обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
	основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;
	технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;
	обязательные требования к маркировке потребительских товаров;
	факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;
	условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
	дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения;

	законодательство ПМР в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;
	современный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров;
	основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;
	организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;
	сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;
	ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование;
	приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров;
	основные положения категорийного менеджмента;
	специфику процесса управления в категорийном менеджменте;
	алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;
	порядок формирования категорий в ассортименте;
	структуру ABC – и XYZ – анализа;
	классификации продовольственных и непродовольственных товаров;
	методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
	обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
	сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.

5. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего –162 часа, в том числе:

Из них на освоение МДК – 90 часов;

учебной практики – 36 часов;

производственной практики –36 часов.

2. Структура и содержание профессионального модуля

6. Структура профессионального модуля.

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак.час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				Учебная
Лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)							
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 01, ОК 03	Раздел 1. Основы товароведения	52	52	26				
ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 2. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	38	38	20				
Учебная практика		36				36		
Производственная практика (по профилю специальности), часов		36					36	
Всего:		162	90	46		36	36	

7. Тематический план и содержание профессионального модуля.

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
1	2	3
Раздел 1. Основы товароведения		52
МДК 02.01 Основы товароведения		52
Тема 1.1. Основные понятия в области товароведения	Содержание	16
	1. Ключевые понятия товароведения: номенклатура потребительских свойств, качество, градации качества, дефекты.	8
	2. Принципы товароведной классификации товаров. Классификация методов, применяемых в товароведении. Преимущества и недостатки. Современные способы кодирования товаров: виды, цели, правила, методы.	
	3. Товарные потери- сущность понятия, фактические и нормируемые виды потерь, мероприятия по их сокращению.	
	4. Обеспечение сохранности товаров на всех этапах товародвижения	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 1. Расчет показателей ассортимента по однородной группе товаров.	8
	Практическое занятие 2. Кодирование товаров, распознавание классификации и определение ШК (штрих кода).	
	Практическое занятие 3. Расчет товарных потерь по однородным группам с использованием НДС	
	Практическое занятие 4. Выбор рациональных способов размещения товаров на хранение и подбор режима их хранения для обеспечения сохранности.	
Тема 1.2. Управление ассортиментом	Содержание	8
	1. Понятие ассортимента. Основные свойства, виды показателей ассортимента	4
	2. Пути формирования ассортимента в торговой сети	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 1. Расчет основных показателей ассортимента в торговой сети	4
	Практическое занятие 2. Выявление потребностей в товаре: оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка	
Тема 1.3. Введение в категорийный менеджмент	Содержание	8
	1. Понятие категорийного менеджмента. Особенности внедрения менеджмента в торговле, его основные преимущества и недостатки. Структурирование и выделение категорий в товарном ассортименте	4
	2. Виды спроса и закупок в категорийном менеджменте	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4

	Практическое занятие 1. Формирование категорий в ассортименте торгового предприятия	4
	Практическое занятие 2. Выявление спроса различными методами в торговле	
Тема 1.4. Методы управления товарным ассортиментом	Содержание	8
	1. ABC и XYZ -анализ и особенности его применения	4
	2. Анализ портфеля товарных марок и методы оптимизации ассортиментного перечня товаров	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 1. ABC-анализ ассортимента розничного магазина	4
	Практическое занятие 2. Решение задач по составлению ассортиментного перечня торгового предприятия	4
Тема 1.5. Товароведение потребительских товаров	Содержание	12
	1. Товароведение продовольственных товаров растительного и животного происхождения	6
	2. Товароведение не продовольственных товаров - предметов одежды, товаров для дома, для спорта и отдыха.	
	3. Товароведение товаров для красоты и здоровья, для офиса и электроники, ювелирных изделий.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 1. Определение соответствия продовольственных товаров НД.	6
	Практическое занятие 2. Исследование порядка маркировки и кодирования потребительских товаров.	
	Практическое занятие 3. Определение соответствия непродовольственных товаров НД.	
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1		
- ознакомление с нормативными документами и стандартами ПМР в области товароведения - изучение законодательства ПМР в области товароведения - обзор литературы и электронных источников информации по проблеме раздела; - составление тематических кроссвордов; - анализ статистических материалов по заданной теме; - составление таблиц для систематизации учебного материала - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности - решение ситуационных производственных (профессиональных) задач - подготовка к деловым играм; - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; - составление таблиц для систематизации учебного материала; - проработка учебной литературы, аудио- и видеозаписей по проблеме раздела;		
Раздел 2. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		38
МДК 02.02 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		38
Тема 2.1. Оценочная деятельность в товароведении	Содержание	8
	1. Общие понятия, краткая характеристика оценочной деятельности в торговле. Приемка товаров по качеству.	4
	2. Основополагающие и специфичные показатели качества товаров, соответствие показателям НД.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 1. Применение правил разбраковки и составления документов о приемке и браке.	4
	Практическое занятие 2. Оценка качества товаров растительного происхождения требованиям НД.	
Тема 2.2.	Содержание	12

Идентификация потребительских товаров	1. Основы идентификации потребительских товаров, виды и особенности в торговле. Нормативная база идентификации.	6
	2. Способы фальсификации товаров продовольственных товаров	
	3. Фальсификация непродовольственных товаров.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 1. Порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации однородной группы товаров.	6
	Практическое занятие 2. Выявление фальсификации непродовольственных товаров в торговле	
	Практическое занятие 3. Выявление фальсификации продовольственных товаров в торговле.	
Тема 2.3. Методы определения показателей качества товаров	Содержание	8
	1. Основные методы определения показателей качества. Органолептический метод и измерительный метод, нормативная база для оценки качества.	4
	2. Современные технологии и методы контроля качества на предприятии. Оформление претензии и несоответствий.	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	
	Практическое занятие 1. Оценка органолептических и физико-химических показателей качества продовольственных товаров согласно НД.	4
	Практическое занятие 2. Балльная оценка органолептических показателей качества продовольственного.	
Тема 3.4. Основы экспертизы потребительских товаров	Содержание	10
	1. Понятия и виды экспертизы. Товарная экспертиза: цель и задачи, классификация.	4
	2. Правила проведения товарной экспертизы. Отбор проб. Структура и порядок заполнения акта экспертизы.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 1. Подготовка к проведению экспертизы качества продовольственного или непродовольственного товара.	6
	Практическое занятие 2. Организация проведения экспертизы качества продовольственного / непродовольственного товара	
	Практическое занятие 3. Документальное оформление экспертизы качества продовольственного / непродовольственного товара	
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 2		
ознакомление с нормативными документами и стандартами ПМР в области товароведческой экспертизы - изучение законодательства ПМР в области экспертизы качества потребительских товаров - обзор литературы и электронных источников информации по проблеме раздела; - составление тематических кроссвордов; - анализ статистических материалов по заданной теме; - составление таблиц для систематизации учебного материала - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности - решение ситуационных производственных (профессиональных) задач - подготовка к деловым играм; - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности;		

- составление таблиц для систематизации учебного материала; - проработка учебной литературы, аудио- и видеозаписей по проблеме раздела;	
Учебная практика Виды работ Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности Расшифровка маркировки. Информационная идентификация Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов. Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров.	36
Производственная практика Виды работ Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров Определение качества продовольственных и непродовольственных товаров Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров Списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь. Подготовка образцов продовольственных и непродовольственных товаров для отбора проб и составление Акта экспертизы.	36
Всего	162

3. Условия реализации профессионального модуля

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

- а) лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров», оснащенной в соответствии с примерной образовательной программой по специальности;
- б) мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с Примерной образовательной программой по данной специальности;
- в) оснащенные базы практики в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

9. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания:

1) Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-9557-0269-8. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862604> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке;

2) Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491121>;

3) Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>;

4) Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>;

5) Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 221 с. — ISBN 978-5-4488-0157-0. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70616>;

6) Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70617>;

7) Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-16-016019-1. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077751> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке;

8) Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке;

9) Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/80293>;

10) Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/99923>;

б) дополнительные источники:

- 1) Закон ПМР «О стандартизации» ;
- 2) Закон ПМР "О защите прав потребителей";
- 3) Закон ПМР «О ветеринарной деятельности»;
- 4) Закон ПМР «О фитосанитарном карантине»;
- 5) Закон ПМР «О внутренней торговле»;
- 6) Закон ПМР «Об индивидуальном предпринимательском патенте»;
- 7) Закон ПМР «О ценах (тарифах) и ценообразовании»;
- 8) Закон ПМР «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
- 9) Закон ПМР «О внутренней торговле»;
- 10) Закон ПМР «О защите прав потребителей»;
- 11) Закон ПМР «Об организации рыночной торговли на территории ПМР»;
- 12) Закон ПМР «О развитии и государственной поддержке малого предпринимательства»;

13) Постановление Правительства ПМР «Об утверждении комплекса правил, регулирующих торговлю на территории ПМР»;

14) «Основные правила розничной продажи отдельных видов товаров народного потребления»;

15) «Правила работы мелкорозничной торговой сети в ПМР» и «Правила торговли на рынках в ПМР»;

16) Постановление Правительства ПМР «Об утверждении перечня продовольственных товаров отечественного производства для включения в обязательный ассортимент предприятий розничной торговли, реализующих продовольственные товары»;

17) Приказ Министерства промышленности и торговли от 1 марта 2013 года № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания»;

в) интернет-ресурсы:

- 1) ГОСТ ПМР ГОСТ Р 52069.0-2022 <Защита информации. Система стандартов.
- 2) Основные положения), гармонизированный с ГОСТ Р 52069.0-2013;
- 3) ГОСТ ПМР ГОСТ Р 53114-2022 Защита информации. Обеспечение информационной безопасности в организации. Основные термины и определения), гармонизированный с ГОСТ Р 53114-2008;

4) ГОСТ ПМР ГОСТ Р 56104—2023 ГОСТ ПМР ПРОДУКТЫ ПИЩЕВЫЕ ОРГАНИЧЕСКИЕ Термины и определения;

5) ГОСТ ПМР ГОСТ Р 57022—2023 ГОСТ ПМР Продукция органического производства ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ ОРГАНИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА;

- 6) ГОСТ Р 51074-2003 Продукты пищевые. Информация для потребителя;
- 7) ГОСТ Р 51121-97 Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования;
- 8) ГОСТ 31460-2012 «Кремы косметические. Общие технические условия»;
- 9) ГОСТ Р 50962-96 «Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия»;
- 10) ГОСТ 30649-99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки»;
- 11) ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы»;
- 12) ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов»;
- 13) ГОСТ Р 58972-2020 Оценка соответствия. Общие правила отбора образцов для испытаний продукции при подтверждении соответствия;
- 14) Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru;
- 15) Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «www.spros.ru»;
- 16) Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>;
- 17) <http://www.falshivkam.net>.

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

10. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	классифицирует товары при решении профессиональных задач; осуществляет кодирование товаров с применением цифровых технологий;	Устный/письменный опрос. Тестирование.
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;	идентифицирует ассортиментную принадлежность товаров устанавливает градацию качества товара	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров;	определяет и обеспечивает оптимальные условия хранения товаров с учетом принципов и требований к организации хранения товаров однородных и разнородных групп выявляет дефекты товаров и диагностирует причины их возникновения; рассчитывает товарные потери в соответствии с принятой методологией разрабатывает мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров	Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;	выявляет современные тенденции в области обеспечения качества и безопасности товаров с использованием аналитики больших данных; осуществляет поиск необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных проверяет статус подобранных нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров; выполняет оценку качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации в соответствии с установленным порядком; применяет технические регламенты и национальные стандарты для оценки маркировки потребительских товаров; выполняет операции по подготовке и проведению экспертизы потребительских товаров оформляет документы по результатам проведенной экспертизы; систематизирует и регистрирует данные о фактическом уровне качества товаров, о соответствии поступающих в	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во

	организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;	внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	формирует торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; анализирует ассортимент товаров с применением существующих методик; анализирует ассортиментную политику торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий; выявляет приоритетные направления совершенствования ассортимента, в том числе с применением современных цифровых технологий	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; – при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

Приложение № 3
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа профессионального модуля
«ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
(по выбору)»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
2. Структура и содержание профессионального модуля
3. Условия реализации профессионального модуля
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
«ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере
торговли»

1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

2. Перечень общих компетенций.

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста
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. Перечень профессиональных компетенций.

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)
ПК 2.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК 2.2.	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
ПК 2.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
ПК 2.8.	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

4. Результаты освоения профессионального модуля.

Владеть навыками	выявления проблем и формулирования целей исследования;
	планирования проведения маркетингового исследования;
	определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
	подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;
	поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;

	подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
	проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга;
	разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
	применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
	применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации;
	проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
	проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
	установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках;
	применения норм законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
	использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
	разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов;
	расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов;
	определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности;
	сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
Уметь	применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
	определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
	составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;
	анализировать текущую рыночную конъюнктуру;
	составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
	проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга;
	обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
	использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков;
	обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
	анализировать текущую рыночную конъюнктуру;
	применять нормы законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
	развивать идеи до бизнес-предложений;
	оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
	оценивать риски, связанные с бизнесом;
	анализировать бизнес-концепции;
	предлагать идеи для дальнейшего развития;
	применять методы принятия оптимальных решений;
	находить аргументы в пользу идей;

	принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
	обосновывать и оценивать цели и ценности;
	представлять идеи, дизайн, видения и решения;
	применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;
	использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
	создавать деловые электронные презентации
	собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
	использовать методы экономического анализа;
	анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
	оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами;
	разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
	оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
	предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации;
	собирать информацию о бизнес-проблемах;
	анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
Знать	составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
	методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
	порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен;
	этапы маркетинговых исследований, их результат;
	методы проведения маркетингового исследования;
	психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях;
	средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики;
	порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен;
	виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
	методы оценки конкурентной среды;
	нормы законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
	роль и значение бизнес-плана;
	основные функции бизнес-плана;
	классификацию основных типов бизнес-планов;
	методологию и процессы развития бизнес-идей;
	порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью;
	принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
	методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;

	методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;
	методы, способы и приемы для решения задач по анализу;
	типы факторных моделей;
	схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;
	методику анализа эффективности использования производственных ресурсов
	методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации;
	спектр специализированных программных продуктов;
	интерфейс автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;
	инновационные средства и устройства информатизации, программное обеспечение в предпринимательской деятельности и порядок их применения;
	риски: понятия и видов;
	методы оценки риска, связанных с бизнесом;
	меры снижения риска, связанных с бизнесом;
	методы оценки выполнимости бизнес-идеи;
	основные способы анализа и оценки рисков;
	состав моделей оценки риска;
	способы оценки риска ликвидности.

5. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля.

Всего – 162 часа

Из них на освоение:

МДК - 90 часов;

учебной практики - 36 часов;

производственной практики – 36 часов.

2. Структура и содержание профессионального модуля

6. Структура профессионального модуля.

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак.час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				
Лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)	Учебная		Производственная				
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 1. Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли	52	52	26				
ПК 2.3, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 2. Индивидуальное предпринимательство	38	38	20				
Учебная практика		36				36		
Производственная практика (по профилю специальности), часов		36					36	
Всего:		162	90	46		36	36	

7. Тематический план и содержание профессионального модуля.

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся.	Объем, акад. ч.
1	2	3
Раздел 1. Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли		52
МДК 01.01 Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли		52
Тема 1.1 Сущность, виды и формы предпринимательской деятельности	Содержание	6
	Содержание предпринимательской деятельности. Объекты и цели предпринимательства. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое задание № 1. Возможные риски и формы страхования. Применение Pest – анализа с целью определения предпринимательских рисков.	4
	Практическое задание № 2. Применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы	
Тема 1.2. Деловые интересы в бизнесе.	Содержание	4
	Деловые интересы и личные качества субъектов бизнеса, противоречия между ними. Общественные интересы субъектов бизнеса. Особенности позитивной, критической и прагматической концепций бизнеса.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 3. Модели управления бизнесом в интересах организации	2
Тема 1.3. Типы маркетинговых исследований	Содержание	8
	Поисковые, описательные и пояснительные исследования. Качественные и количественные маркетинговые исследования. Постоянные и разовые исследования	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие № 4. Определение типа маркетингового исследования по выявленным проблемам деятельности торговой организации.	6
	Практическое занятие № 5. Сравнительная характеристика типов маркетингового исследования. Их преимущества и недостатки, области применения.	
	Практическое занятие № 6. Разработайте сценарий проведения маркетингового исследования методом фокус-групп. Раскройте достоинства и недостатки метода фокус-группы.	
Тема 1.4.	Содержание	10

Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды	Методы маркетинговых исследований определения емкости целевого рынка: источники получения маркетинговой информации и способы анализа спроса. Методы маркетинговых исследований определения рисков бизнеса, оценки внешней среды компании: PEST-анализ. SWOT – анализ – метод маркетингового исследования внешней и внутренней среды компании. Методы оценки конкурентной среды и конкурентоспособности товара	6
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 7. Определение емкости целевого рынка предприятия торговли (предприятие определяется по выбору обучающихся). Практическое занятие 8. Определение конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках (товар определяется по выбору обучающихся).	4
Тема 1.5. Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований	Содержание	8
	1. Сущность кабинетных маркетинговых исследований и их характеристика. 2. Методы кабинетных маркетинговых исследований: традиционный (классический) анализ; контент-анализ документов; информативно-целевой анализ	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие №9. Определение рыночной доли присутствия торгового предприятия традиционным методом исследования (предприятие определяется по выбору обучающихся). Практическое занятие №10. Оценка финансовых показателей деятельности торговой организации по данным финансовой отчетности, как источник информации для оценки внутренней среды торгового предприятия.	4
Тема 1.6. Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований	Содержание	6
	1. Наблюдение как важнейший метод сбора маркетинговой информации. Методы сбора первичной информации (анкетирование, экспертные оценки, телефонное интервью, групповое интервью (фокус-групп)). 2. Панельные исследования. Экспериментальные (опытные) исследования. Проективные методы исследований. Проведение исследований методом Eye tracking (Ай Трекинг).	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 11. Проведите сбор первичной информации для проведения маркетингового исследования с помощью интернет - ресурсов	2
Тема 1.7. Система выборочных маркетинговых исследований	Содержание	4
	1. Основные понятия, используемых при проведении выборочных исследований. Виды выборки. Основные этапы проектирования и определения объема выборки.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 12. Построение программы выборочного маркетингового исследования. Сбор информации и обобщение результатов выборочного исследования.	2
Тема 1.8. Обработка результатов маркетинговых исследований	Содержание	2
	1. Методы обработки данных маркетинговых исследований. Программные продукты, используемые при обработке данных результатов маркетинговых исследований	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	-

Тема 1.9. Оформление отчета маркетинговых исследований	Содержание	4
	Содержание и структура отчета маркетинговых исследований. Оформление и методы презентации отчета с помощью цифровых технологий.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 13. Презентация отчета результатов маркетингового исследования.	2
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1.		
- ознакомление с нормативными документами в сфере предпринимательской деятельности и торговли; - изучение законодательства ПМР в области предпринимательской деятельности и торговли; - обзор литературы и электронных источников информации по проблеме раздела; - составление тематических кроссвордов; - анализ статистических материалов по заданной теме; - составление таблиц для систематизации учебного материала - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности - решение ситуационных производственных (профессиональных) задач - подготовка к деловым играм; - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; - составление таблиц для систематизации учебного материала; - проработка учебной литературы, аудио- и видеозаписей по проблеме раздела;		
Раздел 2. Индивидуальное предпринимательство		38
МДК 02.02. Индивидуальное предпринимательство		38
Тема 2.1. Общая характеристика предпринимательства.	Содержание	4
	Понятие предпринимательства. Основные признаки и черты предпринимательской деятельности. Определение сущности предпринимательской деятельности в законодательных актах. Экономические, социальные и правовые условия предпринимательской деятельности. Функции предпринимательства. Основные ресурсы и факторы бизнеса. Содержание и структура предпринимательской деятельности. История предпринимательства в России и в мире. Краткая характеристика теорий о предпринимательстве в 18-19 вв. Предпринимательство в классических экономических теориях. Развитие учения о предпринимательстве в XX в. Состояние и перспективы развития предпринимательства в России и ПМР	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие №1. Составить портрет современного предпринимателя	2
Тема 2.2. Типология предпринимательства	Содержание	6
	Основные признаки классификации предпринимательства. Типы и виды предпринимательства. Предпринимательская деятельность на рынке ценных бумаг. Предпринимательская деятельность на рынке банковских услуг. Предпринимательская деятельность на рынке страховых услуг. Посредническое предпринимательство. Предпринимательская деятельность в области экономики и бухгалтерского учета.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие №2. Составить схему классификации предпринимательства.	2
	Практическое занятие №3. Составить схему типов и видов предпринимательства.	2

Тема 2.3. Правовые основы индивидуального предпринимательства. Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность в ПМР	Содержание	6
	Правовые основы индивидуального предпринимательства. Общая характеристика нормативно-правовых актов ПМР, регулирующих деятельность индивидуальных предпринимателей (Гражданский кодекс ПМР (предпринимательская деятельность; объекты и субъекты предпринимательской деятельности; виды предпринимательской деятельности по количеству собственников, по характеру объединения). Налоговый кодекс ПМР, Трудовой кодекс ПМР (трудовые отношения между работниками и работодателями), законы ПМР «О развитии малого и среднего предпринимательства, "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие №4. Изучение основных НПА в области предпринимательства в ПМР. Составление таблицы анализа по НПА.	2
Тема 2.4. Порядок регистрации предпринимательской деятельности	Содержание	8
	Документы, необходимые для регистрации предпринимательской деятельности. Заявление о государственной регистрации. Открытие расчётного счёта в банке. Общая характеристика организационно-правовых форм предпринимательской деятельности	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие №5. Подготовка и оформление документов для подачи заявления о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.	4
	Практическое занятие №6. Работа в команде по выдвижению и генерированию предпринимательских идей. Оценка бизнес-идей.	
Тема 2.5. Индивидуальное предпринимательство	Содержание	6
	Основные принципы создания и функционирования индивидуальной предпринимательской деятельности. Принятие решений. Ведение документации и отчетности. Как заполнять формы отчетности. Бухгалтерская отчетность. Ведение бухгалтерского учета индивидуальным предпринимателем. Упрощенный порядок ведения учета.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие №7. Организация работы по ведению документации и отчетности	4
	Практическое занятие №8. Порядок ведения бухгалтерской отчетности при упрощенном порядке ведения учета.	
Тема 2.6. Малое предпринимательство	Содержание	4
	Малый бизнес и условия его развития. Роль малого бизнеса в развитии экономики. Критерии определения субъектов малого предпринимательства. Особенности, преимущества и недостатки деятельности малых предприятий. Система поддержки малого предпринимательства. Государственные и негосударственные структуры по поддержке малого бизнеса. Роль малого предпринимательства в экономике. Налоговые декларации.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие №9. Изучение роли малого предпринимательства в экономике в ПМР	2
Тема 2.7.	Содержание	4

Определение результатов предпринимательской деятельности	Прибыль как цель предпринимательской деятельности. Ее формирование и распределение Экономическая и бухгалтерская прибыль. Формирование балансовой прибыли. Распределение и использование прибыли. Соотношение "затраты - объем производства - прибыль". Анализ безубыточности. Финансовые показатели эффективности предпринимательской деятельности. Рентабельность. Собственные и заемные финансовые ресурсы.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 10. Экономические расчёты точки безубыточности и рентабельности производства	2
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 2		
Эволюция содержания понятия "предпринимательство". Сущность современного предпринимательства. История российского предпринимательства. Виды и разновидности современной предпринимательской деятельности. Формы современной предпринимательской деятельности. Основные принципы развития современного отечественного предпринимательства и проблемы их реализации. Сходства и различия предпринимательской и управленческой деятельности. Значение предпринимательства для экономики Приднестровья. Проблемы предпринимательства в ПМР и пути их решения. Экономическое и социальное управление предпринимательством. Тенденции развития малого предпринимательства в Приднестровье, России и за рубежом: сравнительный анализ. Работа с учебной литературой. Подготовка к практическим занятиям Подготовка материала для презентации конкретного вида товара. Изучение основных целей и задач Закона ПМР «Об индивидуальной предпринимательской деятельности» Изучение основных целей и задач Закона ПМР «Об индивидуальном предпринимательском патенте» Подготовка сообщений, презентаций по изученным материалам.		
Учебная практика раздел 1 <i>Виды работ</i> Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование. Разработка алгоритма регистрации индивидуального предпринимателя в качестве работодателя Расчет оплаты труда наемных работников индивидуальным предпринимателем Оформление книги учета доходов и расходов от хозяйственной деятельности Оформление книги учета доходов и расходов организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения Заполнение кассовой книги при условии наличного денежного оборота Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики). Построение дерева целей маркетингового исследования по данным предприятия торговли. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. Формирование общих положений бизнес-плана по созданию индивидуального предприятия: цели, задачи, планирование, обоснование бизнес-идеи Изучение алгоритма действий по созданию предприятия малого бизнеса в соответствии с выбранными приоритетами: Изучение нормативно-правовую базы предпринимательской деятельности;		36

Изучение потенциала и факторов, благоприятствующие развитию малого и среднего бизнеса, кредитование малого бизнеса в ПМР; Изучение технологии разработки бизнес-плана. Изучение теоретических и методологических основ организации собственного дела. Подготовка презентации по результатам проведенного маркетингового исследования. Представление и защита результатов проведенного маркетингового исследования. Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики). Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. Выявление причин снижения спроса на отдельные виды товаров. Подготовка предложений по программе лояльности торговой организации с целью повышения объемов продаж торговой организации. Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия.	
Производственная практика <i>Виды работ</i> Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы. Расчеты цен и себестоимости. Оценка потенциальных рисков проектируемого предприятия. Страхование. Бизнес-планирование, порядок формирования основных целей и задач. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении Составление плана переменных расходов Расчет точки безубыточности Составление бюджета доходов и расходов Составление бюджета движения денежных средств Определение и обоснование источников финансирования Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.	36
Промежуточная аттестация	
Всего	162

3. Условия реализации профессионального модуля

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

Кабинеты «Междисциплинарные курсы и модули», оснащенный в соответствии с примерной образовательной программой по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

9. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания:

1) Предпринимательство: Учебник /Под ред. М.Г. Лапусты. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 534 с.;

2) Крутик А.Б. Предпринимательская деятельность: учеб. пособие / А.Б. Крутик, М.В. Решетова. – М.: Издательский центр «Академия», 2016. – 224 с.;

3) Основы экономики и предпринимательства: учеб. для нач. проф. образования / Л.Н. Череданова. – 6-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2016. – 176 с.;

4) Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства. Учебник для студентов учреждений СПО. Гриф УМО МО РФ Издательство: "Неизвестный", 2016. – 246 с.;

б) дополнительные источники:

1) Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: <http://www.consultant.ru/>;

2) Справочно-правовая система «Гарант» - URL <https://www.garant.ru/>;

3) Андреев А.Н., Дорофеев В.Д., Чернецов В.И. Основы бизнеса. – Пенза: Изд. Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2015;

4) Баринов В.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2014;

5) Барроу К. и др. Бизнес-планирование: полное руководство / Пер. с англ. М.Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2015;

6) Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство. Учебник. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017;

7) Наумов, В. Н. Основы предпринимательской деятельности: Уч. / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016-313с.(ВО)(п+Z) / В.Н. Наумов. - Москва: ИЛ, 2016;

8) Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под ред. А. С Пелиха, - М.: Издательский центр «МарТ», 2016;

9) Предпринимательство / Под ред. В.Я.Горфинкеля-М.: ЮНИТИ, 2016;

10) Ремонтова Т.И., Широкова Л.П. Как составить бизнес-план. Методическое пособие. – Пенза: ИПК и ПРО, 2016;

11) 11.Рубин, Ю. Б. Предпринимательство / Ю.Б. Рубин. - М.: Синергия, 2014;

в) интернет-ресурсы:

1) <http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book.dbk> Машерук Е.М. Основы предпринимательства. Дистанционный курс;

2) http://www.petrograd.biz/business_manual/business_13.php Мельников М.М. Основы бизнеса – как начать своё дело. Пособие для начинающих предпринимателей;

3) <http://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал. vseup.ru>static/files/posobie_(1).doc Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю.Буров. – Чита. 2015;

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

10. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Составляет план проведения маркетингового исследования Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.
ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации	Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных технологий	Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных технологий	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках	Экспертная оценка создания и представления презентаций.
ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана) Использует информационные технологии в процессе составления бизнес-плана Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Приднестровской Молдавской Республики и иностранных языках.
ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации	

ПК. 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ПК. 2.8. Собирает информацию о бизнес-проблемах и определяет риски предпринимательской единицы	Составляет план сбора информации о бизнес-проблемах и определяет риски предпринимательской единицы Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике	

государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста	на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересные профессиональные темы.	

Приложение № 4
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа профессионального модуля
«ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с
клиентами (по выбору)»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
2. Структура и содержание профессионального модуля
3. Условия реализации профессионального модуля
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
«ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)»

1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

2. Перечень общих компетенций.

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. Перечень профессиональных компетенций.

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

4. Результаты освоения профессионального модуля.

Владеть навыками	сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
	поиска и выявления потенциальных клиентов;
	формирования и актуализации клиентской базы;
	проведения мониторинга деятельности конкурентов;
	определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
	формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
	информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
	стимулирования клиентов на заключение сделки;
	взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
	закрытия сделок;

	соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
	использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;
	сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
	мониторинг и контроль выполнения условий договоров;
	анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
	выполнения запланированных показателей по объему продаж;
	разработки программ по повышению лояльности клиентов;
	разработки мероприятий по стимулированию продаж;
	информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
	участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
	стимулирования клиентов на заключение сделки;
	контроля состояния товарных запасов;
	анализа выполнения плана продаж;
	информационно-справочного консультирования клиентов;
	контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
	обеспечения соблюдения стандартов организации.
Уметь	работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;
	вести и актуализировать базу данных клиентов;
	формировать отчетную документацию по клиентской базе;
	анализировать деятельность конкурентов;
	определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
	планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
	вести реестр реквизитов клиентов;
	использовать программные продукты;
	планировать объемы собственных продаж;
	устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;
	использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
	формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
	планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
	использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
	предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
	опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
	работать с возражениями клиента;
	применять техники по закрытию сделки;
	суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
	фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
	обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
	анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;
	оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
	подготавливать документацию для формирования заказа;
	осуществлять мероприятия по размещению заказа;
	следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
	принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
	осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;

	оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
	осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
	организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
	соблюдать конфиденциальность информации;
	предоставлять клиенту достоверную информацию;
	корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
	соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
	обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
	разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
	собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
	планировать работу по выполнению плана продаж;
	анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
	анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
	анализировать возможности увеличения объемов продаж;
	планировать и контролировать поступление денежных средств;
	обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
	применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
	планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
	планировать объемы собственных продаж;
	оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
	разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
	разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
	анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
	анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
	анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
	вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
	вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;
	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
	обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
	анализировать оборачиваемость складских остатков;
	составлять отчетную документацию по продажам;
	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;
	инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
	инициативно вести диалог с клиентом;
	резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
	определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
	разрабатывать рекомендации для клиента;
	собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
	анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
	проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
	вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
	использовать программные продукты.
Знать	методики выявления потребностей клиентов;
	технику продаж;
	методики проведения презентаций;
	потребительские свойства товаров;
	требования и стандарты производителя;
	принципы и порядок ведения претензионной работы;
	ассортимент товаров;

	стандарты организации;
	стандарты менеджмента качества;
	гарантийную политику организации;
	специализированные программные продукты;
	методики позиционирования продукции организации на рынке;
	методы сегментирования рынка;
	методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;
	инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
	Законодательство в области работы с конфиденциальной информацией;
	Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;
	Основы организации послепродажного обслуживания.

5. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 180 часов,

из них на освоение:

МДК – 108 часов;

Учебной практики – 36 часов;

Производственной практики – 36 часов.

2. Структура и содержание профессионального модуля

6. Структура профессионального модуля.

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак.час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				
	Лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)		Учебная	Производственная			
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	58	58	20				
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 2. Применение маркетинговых технологий в торговле	50	50	20				
Учебная практика		36				36		
Производственная практика (по профилю специальности), часов		36					36	
Всего:		180	108	40		36	36	

7. Тематический план и содержание профессионального модуля.

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 в часах
1	2	3
Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		58
МДК.03.01. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		58
Тема 1.1. Формирование клиентской базы	Содержание	12
	1. Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.	4
	2. Потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов.	4
	В том числе практических занятий	4
	Практическое занятие 1. Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации	2
	Практическое занятие 2. Планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров для формирования клиентской базы	2
Тема 1.2. Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы	Содержание	6
	1. Установление контактов с поставщиками и клиентами посредством современных технических средств и цифровых технологий, с использованием телефонных переговоров и личных встреч. Подготовка и направление коммерческих предложений. Организация и правила проведения переговоров.	4
	В том числе практических занятий	2
	Практическое занятие 3. Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж	2
Тема 1.3. Организация и осуществление продажи потребительских товаров	Содержание	6
	1. Техники продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж. Алгоритмы работы с возражениями и техники закрытия сделок	4
	В том числе практических занятий	2
	Практическое занятие 4. Изучение взаимного влияния поведения продавца и покупателя на эффективность процесса продажи	2
Тема 1.4. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги	Содержание	8
	1. Стандарты менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования. Принципы и порядок ведения претензионной работы	6
	В том числе практических занятий	2

продажи и (или) выкупа товаров и соблюдения стандартов организации	Практическое занятие 5. Решение ситуационных задач	2
Тема 1.5. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса	Содержание	6
	1. Позиционирование продукции организации на рынке	4
	В том числе практических занятий	2
	Практическое занятие 6. Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж	2
Тема 1.6. Организация контроля продаж и оценка эффективности продаж	Содержание	6
	1. Внутренний и внешний контроль продаж. Аналитика продаж как инструмент увеличения товарооборота. Формирование отчетов.	4
	В том числе практических занятий	2
	Практическое занятие 7. Составление отчетной документации по продажам	2
Тема 1.7. Контроль состояния товарных запасов	Содержание	6
	1. Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль	4
	В том числе практических занятий	2
	Практическое занятие 8. Анализ состояния складских остатков и их оборачиваемости	2
Тема 1.8. Организация послепродажного обслуживания, консультационно-информационное сопровождение клиентов	Содержание	8
	1. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов	4
	В том числе практических занятий	4
	Практическое занятие 9. Разработка рекомендации для клиента по эффективному использованию/эксплуатации товаров	2
	Практическое занятие 10. Разработка плана послепродажного обслуживания клиента	2
Примерная тематика самостоятельной работы студентов при изучении раздела 1: – работа с учебной литературой – подготовка к практическим занятиям – подготовка материала для презентации конкретного вида товара. – изучение закона ПМР о внутренней торговле – подготовка сообщений – ознакомление с нормативными документами в организации работы с клиентами; – изучение законодательства ПМР в области торговли; – обзор литературы и электронных источников информации по проблеме раздела; – составление тематических кроссвордов; – анализ статистических материалов по заданной теме; – составление таблиц для систематизации учебного материала – проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности – решение ситуационных производственных (профессиональных) задач – подготовка к деловым играм; – проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; – составление таблиц для систематизации учебного материала;		

– проработка учебной литературы, аудио- и видеозаписей по проблеме раздела;		
Раздел 2. Применение маркетинговых технологий в торговле		50
МДК 03.02 Применение маркетинговых технологий в торговле		50
Тема 1.1. Традиционные маркетинговые технологии для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса	Содержание	28
	1.Позиционирование продукции организации на рынке 2. Методы сегментирования рынка. Портрет клиента. 3.Методы стимулирования продаж 4.Сбор, анализ и систематизация данных по объемам продаж. 5. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов 6.Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса 7. Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий	14
	В том числе практических занятий	14
	№1. Использование методов проекционных тестов, методов наблюдения, метод «тайных покупателей» в торговле	14
	№2. Маркетинговые коммуникации в продажах	
	№3. Применение интегрированных маркетинговых коммуникаций в торговле	
	№4. Стимулирование продаж в торговле	
	№5. Расчет эффективности мероприятия по стимулированию продаж	
	№6. Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж	
	№7. Постпродажное обслуживание клиента	
Тема 2.1. Применение современных маркетинговых технологий в торговой деятельности	Содержание	22
	1. Современные инструменты маркетинга. 2. Цифровые маркетинговые технологии 3. Мерчандайзинг. понятие, правила и программы 4. Выкладка товаров: понятие выкладки и точки продаж, принципы и правила выкладки, основные концепции представления товаров, специальная выкладка, ее виды, рекомендации по выкладке отдельных видов товаров. 5. Анализ маркетинга 6. Оказание содействия клиентам в процессе продажи 7. Маркетинг в стратегии CRM. Управление взаимоотношениями с клиентами 8. Организация контроля продаж. Оценка эффективности продаж	16
	В том числе практических занятий	6
	№8. Разработка концепции вирусного ролика	6
	№9. Трейд-маркетинг и мерчандайзинг	
	№10. Технология сетевого маркетинга	
Примерная тематика самостоятельной работы студентов при изучении раздела 2:		

– работа с учебной литературой – подготовка к практическим занятиям – подготовка материала для презентации конкретного вида товара. – изучение закона ПМР о внутренней торговле – подготовка сообщений и докладов; – ознакомление с нормативными документами в организации маркетинговых технологий; – обзор литературы и электронных источников информации по проблеме раздела; – составление тематических кроссвордов; – анализ статистических материалов по заданной теме; – составление таблиц для систематизации учебного материала – проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности – решение ситуационных производственных (профессиональных) задач – подготовка к деловым играм; – проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; – составление таблиц для систематизации учебного материала; – проработка учебной литературы, аудио- и видеозаписей по проблеме раздела;	
Учебная практика Виды работ Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов.	36
Производственная практика Виды работ Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров. Оформление витрин и выставок. Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов. Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. Выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов. Анализ товарных запасов с применением программных продуктов. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания	36
<i>Всего</i>	<i>180</i>

3. Условия реализации профессионального модуля

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

Кабинеты «Менеджмент и маркетинг», «Товароведение продовольственных товаров».

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с примерной образовательной программой по специальности. Базы практики, оснащенные в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

9. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания:

- 1) Гражданский кодекс ПМР;
- 2) Трудовой кодекс ПМР;
- 3) Налоговый кодекс ПМР;
- 4) Закон ПМР О защите прав потребителей;
- 5) Закон ПМР «О коммерческой тайне»;
- 6) Закон ПМР «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
- 7) Закон ПМР «Об индивидуальном предпринимательском патенте»;
- 8) Закон ПМР О внутренней торговле;
- 9) Закон ПМР «О рекламе»;
- 10) Постановление Правительства ПМР «Об утверждении Положения о государственном регулировании цен (тарифов) и ценообразовании»;
- 11) Постановление Правительства Приднестровской Молдавской Республики «Об утверждении комплекса правил, регулирующих торговлю на территории Приднестровской Молдавской Республики»;
- 12) Постановление Правительства ПМР «Об утверждении комплекса правил, регулирующих розничную торговлю на территории Приднестровской Молдавской Республики»;
- 13) ГОСТ ПМР ГОСТ Р 51303-2002 Торговля. Термины и определения;
- 14) ГОСТ ПМР ГОСТ Р 51304-2002 Услуги розничной торговли. Общие требования;
- 15) ГОСТ ПМР ГОСТ Р 51305-2002 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу;
- 16) Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>;
- 17) Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490471>;

б) дополнительные источники:

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

2) Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>;

3) Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5;

4) Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, И. П. Широченской.- Москва: КНОРУС, 2022.-312с (Аспирантура и Магистратура). ISBN 978- 5-406-09730-4.

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

10. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений; Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных; Использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	Разрабатывает алгоритм установления контактов; Формирует коммерческие предложения по продаже товаров; Информирует клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме; Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости; Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей; Применяет приемы работы с возражениями клиента; Выбирает и обосновывает методы завершения сделки; Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в	Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;	Экспертная оценка создания и представления презентаций.

процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	Суммирует выгоды и предлагает план действий клиенту; Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке и иностранных языках.
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;	Планирует объемы собственных продаж; Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнение плана продаж.	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	– на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания; Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач	Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и	

профессиональной деятельности	оценивает практическую значимость результатов поиска; Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста	Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами; Демонстрирует толерантность в рабочем коллективе.	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; Кратко обосновывает и объясняет свои действия; Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

Приложение № 5
к ПОПП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа профессионального модуля
«ПМ.03 Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
2. Структура и содержание профессионального модуля
3. Условия реализации профессионального модуля
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
«ПМ.03 Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг
и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)»

1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

2. Перечень общих компетенций.

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики и иностранном языках

3. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 3.1.	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров
ПК 3.3.	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4.	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж
ПК 3.5.	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6.	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7.	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.8.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

4. Результаты освоения профессионального модуля

Владеть навыками	сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
	поиска и выявления потенциальных клиентов;
	наполнения и поддержания в актуальном состоянии клиентской автоматизированной базы данных (клиентской базы);
	мониторинга деятельности конкурентов;
	определения потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией;

	формирования коммерческих предложений по продаже товаров;
	подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
	информирования клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах продукции;
	стимулирования клиентов на заключение сделки;
	взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров;
	осуществления работы с клиентами и смежными структурами в процессе продажи;
	закрытия сделок;
	соблюдения требований стандартов организации при организации и осуществлении работ;
	использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров;
	сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
	мониторинг и контроль выполнения условий договоров;
	разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
	выполнения запланированных показателей по объему продаж (выкупа и продаж);
	разработки программ по повышению лояльности клиентов;
	разработки мероприятий по стимулированию продаж;
	информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
	проведение конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
	контроля состояния склада товаров;
	анализа выполнения плана продаж
	информационно-справочного консультирования клиентов;
	контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
	обеспечения соблюдения стандартов организации.
Уметь	работать с различными источниками информации, использовать ее открытые источники и доступные информационные ресурсы организации для расширения клиентской базы;
	осуществлять поиск информации в клиентской базе и глобальной информационно-телекоммуникационной сети «интернет» по продажам;
	запрашивать информацию у клиента о лицах, потенциально заинтересованных в продукции и услугах;
	получать информацию о сфере интересов, круге общения и роде занятий клиента с целью расширения клиентской базы;
	формировать отчетную документацию по клиентской базе;
	использовать базу данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
	планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры, тест-драйвы/пробные поездки с потенциальными и существующими клиентами;
	разрешать конфликтные ситуации;
	планировать объемы собственных продаж;

устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;
использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
проводить тест-драйв/пробную поездку, демонстрируя выгоды для клиента с учетом техники продаж и оформлять соответствующую документацию в соответствии со стандартами организации;
обеспечивать безопасность клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки;
опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
работать с возражениями клиента;
применять техники по закрытию сделки;
взаимодействовать со смежными структурами;
суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;
оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
подготавливать документацию для формирования заказа продукции в производство;
осуществлять мероприятия по размещению заказа;
оформлять заказ на установку дополнительного оборудования;
следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
отслеживать движение продукта от организации-производителя до места реализации;
принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
организовывать работу в соответствии со стандартами организации;
соблюдать конфиденциальность информации;
предоставлять клиенту достоверную информацию;
корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
обеспечивать соблюдение требований охраны труда;

	анализировать тенденции развития рынка и отрасли автомобилестроения;
	разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта;
	собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
	планировать работу по выполнению плана продаж;
	анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
	анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
	анализировать возможности увеличения объемов продаж;
	планировать и контролировать поступление денежных средств;
	обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
	применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
	планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
	оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
	разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
	разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
	анализировать и систематизировать информацию о состоянии автомобильного рынка;
	анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
	анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
	вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
	вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;
	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
	обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
	анализировать оборачиваемость складских остатков;
	составлять отчетную документацию по продажам;
	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;
	инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
	инициативно вести диалог с клиентом;
	резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
	определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
	разрабатывать рекомендации для клиента;
	собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
	анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
	проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
	вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
	использовать программные продукты.
Знать	специализированные программные продукты;
	методики выявления потребностей клиентов;
	состав закупочной документации;
	методики выявления потребностей клиентов;

	методики проведения презентаций;
	основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции местных и мировых производителей;
	технические и эксплуатационные характеристики продаваемых товаров;
	устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова;
	требования и стандарты производителя;
	принципы и порядок ведения претензионной работы;
	модельный ряд продукции;
	стандарты организации;
	стандарты менеджмента качества;
	принципы работы со специализированными программными продуктами;
	методики позиционирования продукции организации на рынке;
	методы сегментирования рынка;
	методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;
	инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
	приказы, положения, инструкции, нормативную документацию;
	организацию послепродажного обслуживания.

5. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 180 часов, в том числе:

Из них на освоение МДК – 108 часов

Учебной практики – 36 часов;

Производственной практики – 36 часов.

2. Структура и содержание профессионального модуля

6. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак.час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				
Лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)	Учебная		Производственная				
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами	108	108	40				
Учебная практика		36				36		
Производственная практика (по профилю специальности), часов		36					36	
Всего:		180	108	40		36	36	

7. Тематический план и содержание профессионального модуля

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. часов
1	2	3
Раздел 1. Технология продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами		108
МДК.03.01 Технология продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами		108
Тема 1.1. Устройство, конструктивные особенности, технические и эксплуатационные характеристики автотранспортных средств	Содержание Понятие о производстве и классификация автотранспортных средств. Общие сведения о конструкции легковых автомобилей: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова Потребительские свойства автотранспортных средств. Технические и эксплуатационные характеристики продаваемых товаров. Основные технические характеристики, преимущества и недостатки товаров местных и мировых производителей. Требования и стандарты производителя автотранспортных средств.	14
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 1. Исследование конструктивных особенностей и потребительских свойств, автотранспортных средств.	2
Тема 1.2. Классификация и область применения космических продуктов.	Содержание	12
	Понятие о производстве и классификация космических продуктов, услуг и космических технологий Технические характеристики и область применения космических продуктов и космических технологий.	12
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	-
Тема 1.3. Формирование клиентской базы	Содержание	12
	Клиентоориентированность и потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов. Рынок информационных систем управления клиентской базой. Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM, CEM, CMR, E-CRM, ERM, социальные CRM (Social CRM, SCRM). Основные критерии выбора CRM-системы. Тенденции использования и развития клиентоориентированных технологий в России, в ПМР	8
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие № 2. Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации	2
	Практическое занятие № 3. Планирование встреч, переговоров, тест-драйвов, пробных поездок с потенциальными и существующими клиентами	2
Тема 1.4.	Содержание	12

Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы	Установление контактов с клиентами посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложений. Методики выявления потребностей клиентов. Методы планирования продаж: планирование «сверху вниз» (top-down planning), планирование «снизу вверх» (bottom-up planning), планирование «цели вниз — план вверх» (goals down-plans up planning). Анализ «like to like»	8
	В том числе практических и лабораторных занятий	4
	Практическое занятие № 3. Сбор и обработка информации о потребностях клиентов с использованием сквозных цифровых технологий.	2
	Практическое занятие № 4. Формирование коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж	2
Тема 1.5. Организация и осуществление продажи товаров	Содержание	12
	Техники продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж. Алгоритмы работы с возражениями. Техники закрытия сделок. Методики подготовки и проведения презентаций товара для клиента с учетом его потребностей	4
	В том числе практических и лабораторных занятий	8
	Практическое занятие № 6. Изучение взаимного влияния поведения продавца и покупателя на эффективность процесса продажи	2
	Практическое занятие № 7. Клиентинг – продажи, ориентированные на интересы и потребности покупателя.	2
	Практическое занятие № 8. Подготовка презентации товара для клиента с учетом его потребностей	2
	Практическое занятие № 9. Подготовка проведения тест-драйва/пробной поездки и оформление соответствующей документацию в соответствии со стандартами торговой организации	2
Тема 1.6. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе продажи и (или) выкупа товаров и соблюдения стандартов торговой организации	Содержание	14
	Стандарты менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования.	4
	Принципы и порядок ведения претензионной работы	
	В том числе практических и лабораторных занятий	10
	Практическое занятие № 10. Оформление договора купли-продажи в соответствии со стандартами и регламентами торговой организации	2
	Практическое занятие № 11. Оформление заказа на установку дополнительного оборудования для оснащения автотранспортного средства	2
	Практическое занятие № 12. Оформление и при отгрузке/выдаче автотранспортного средства	2
	Практическое занятие № 13. Урегулирование спорных вопросов, претензий	2
Тема 1.7. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана	Практическое занятие № 14. Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности	2
	Содержание	12
	Позиционирование автотранспортных средств, космических продуктов и технологий на рынках B2B, B2G	4
	Особенности сегментирования рынка автотранспортных средств и космических продуктов и технологий.	
	В том числе практических и лабораторных занятий	8
	Практическое занятие № 15. Анализ тенденций развития рынка и отрасли автомобилестроения	2
	Практическое занятие № 16. Анализ установленного плана продаж и разработка мероприятий по его реализации	2

продаж и стимулирования покупательского спроса	Практическое занятие № 17. Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж	2
	Практическое занятие № 18. Оценка эффективности мероприятий по стимулированию продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий	2
Тема 1.8. Организация контроля продаж. Эффективность продаж	Содержание	10
	Внутренний и внешний контроль продаж. Аналитика продаж как инструмент увеличения товарооборота. ABCXYZ-анализ текущей базы. Формирование отчетов по продаже. Показатели эффективности продаж и их роль в организации контроля и повышения объема продаж. Формирование отчета о работе с текущей базой: пенетрации, индекса лояльности — NPS, ценности клиента - LTV, показателя удержания покупателя –CRR, среднего дохода на покупателя – ARC	8
	В том числе практических и лабораторных занятий	2
	Практическое занятие № 19. Составление отчетной документации по продажам, в т.ч. с использованием специального программного обеспечения.	2
Тема 1.9. Контроль состояния товарных запасов	Содержание	4
	Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль. Анализ состояния складских остатков и оборачиваемости товарных запасов	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	-
Тема 1.10. Организация послепродажного консультационно-информационного сопровождение клиентов	Содержание	6
	Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов. Планы послепродажного обслуживания клиента. Установление контактов с клиентом для сбора информации об уровне удовлетворенности качеством предоставления услуг	4
	В том числе практических и лабораторных занятий	2
	Практическое занятие № 20. Разработка рекомендации для клиентов по эффективному использованию и эксплуатации автотранспортных средств, космических продуктов и технологий с учетом их специфики и назначением.	2
Примерная тематика самостоятельной работы студентов при изучении раздела:		
- ознакомление с нормативными документами - изучение законодательства ПМР в области продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами - обзор литературы и электронных источников информации по проблеме раздела; - составление тематических кроссвордов; - анализ статистических материалов по заданной теме; - составление таблиц для систематизации учебного материала - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами - решение ситуационных производственных (профессиональных) задач - подготовка к деловым играм; - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; - составление таблиц для систематизации учебного материала; - проработка учебной литературы, аудио- и видеозаписей по проблеме раздела;		
Учебная практика		36

Виды работ 1. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж 2. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и формирование программы по повышению лояльности клиентов	
Производственная практика Виды работ 1. Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. 2. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий 3. Определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией – производителем автотранспортных средств, космических продуктов и технологий, и формирование коммерческих предложений по их продаже 4. Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки 5. Мониторинг и контроль выполнения условий договора купли-продажи с использованием специальных программных продуктов 6. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж 7. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и формирование программы по повышению лояльности клиентов 8. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов 9. Выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов. Анализ товарных запасов с применением специальных программных продуктов 10. Разработка мероприятий по организации послепродажного обслуживания клиентов	36
Всего	180

3. Условия реализации профессионального модуля

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

Кабинет «Междисциплинарных курсов и модулей», оснащенный в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности», оснащенная в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с примерной образовательной программой по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

9. Информационное обеспечение реализации программы.

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания.

1) Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

2) Колышкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж: учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

3) Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

б) дополнительные источники:

1) ГОСТ Р 50646–94. «Услуги населению. Термины и определения»;

2) ГОСТ Р 51303–2013 «Торговля. Термины и определения»;

3) ГОСТ Р 51304–99 «Услуги торговли. Общие требования»;

4) ГОСТ Р 51305–2009 «Услуги торговли. Требования к персоналу»;

в) интернет источники:

1) Клуб Продажников /Сообщество менеджеров по продажам - www.prodaznik.ru;

2) За рулем - <https://www.zr.ru>;

3) Устройство авто - <https://ustroistvo-avtomobilya.ru>;

4) Retail.ru — портал для ритейлеров и поставщиков - www.retail.ru;

5) Сайт Сообщества профессиональной розничной торговли - www.retailer.ru;

6) Сайт «Современная торговля» - www.sovtorg.panor.ru;

7) Справочно - правовая система Гарант - www.garant.ru;

8) Справочно - правовая система Консультант Плюс - www.consultant.ru.

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

10. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1 Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием специализированных программных продуктов; – выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных; – использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических заданий.
ПК 3.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	– разрабатывает алгоритм установления контактов с клиентами; – формирует коммерческие предложения по продаже товаров; – подбирает информацию для клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме; – использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости; – планирует и проводит презентацию товаров для клиента с учетом его потребностей; – выбирает и обосновывает методы завершения торговой сделки; – определяет алгоритм выдачи и документального оформления факта выдачи товара клиенту	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Оценка создания и представления презентаций. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений.
ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	– распознает признаки неудовлетворенности клиента качеством товара и/или предоставления услуг послепродажного обслуживания; – определяет выгоды клиента при совершении торговой сделки и предлагать план действий клиенту; – демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов; – применяет приемы работы по возражениям клиента и устранению конфликтных ситуаций.	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного
ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;	– планирует объемы собственных продаж; – разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; – анализирует выполнения плана	

	продаж.	контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	– предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; – применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам
ПК 3.6 Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	– анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов.	
ПК 3.7 Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; – составляет аналитический отчет по продажам, в т.ч. с применением специализированных программных продуктов.	
ПК 3.8 Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания; – разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента	профессионального сообщества.
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	– распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; – выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; – составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	– определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска; – оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	– демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; – в ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами, опираясь на знания психологических основ	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста	– грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами; – демонстрирует толерантность в рабочем коллективе	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики и иностранном языках	– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; – участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; – кратко обосновывает и объясняет свои действия; – пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	

Приложение № 6
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа профессионального модуля
«ПМ.03 Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и
технологий и координация работы с клиентами
(по выбору)»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
2. Структура и содержание профессионального модуля
3. Условия реализации профессионального модуля
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
«ПМ.03 Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)»

1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

2. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики и иностранном языках

3. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.1.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров
ПК 3.2.	Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам
ПК 3.3.	Организовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж
ПК 3.4.	Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих
ПК 3.5.	Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.6.	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.7.	Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

4. Результаты освоения профессионального модуля

Владеть навыками	поиска новых покупателей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и сбора информации о потребностях клиента;
	ведения базы данных клиентов, учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
	информирования клиентов о новых поставляемых инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих, о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях;
	проведения мероприятий (конференций, семинаров, вебинаров) для существующих и потенциальных клиентов;
	заключения договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;

	развития взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; подготовки коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента; презентации инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам; согласования условий и подготовка контракта на продажу инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; подбора составляющих для инфокоммуникационной системы согласно техническому заданию; формирования отгрузочных документов на проданные инфокоммуникационные продукты и (или) их составляющие; подготовки необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки); разработка описания предложения по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; проверки соответствия и комплектности проданных инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих заявленной спецификации; контроль отгрузки (поставки) товаров по заключенным договорам по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; презентации клиентам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения деловой переписки и деловых переговоров с клиентами и партнерами по использованию инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; консультирования клиентов и партнеров по характеристикам новых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, по условиям продажи и ценам, условиям лицензирования программного обеспечения, условиям оказания послепродажной технической поддержки; приема и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров; заключения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и /или их составляющих; информирования о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара; выставления счетов, оформления актов, накладных и счетов-фактур; поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и организации их продаж в новых каналах; сбора и анализа доступной информации о каналах продаж и типовых решениях по продаже у конкурентов; ведение базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
Уметь	искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта; вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами; выявлять потребности клиента в процессе переговоров; систематизировать информацию о клиентах; использовать почтовые программы на профессиональном уровне; применять систему управления взаимоотношениями с клиентами; применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах; выявлять потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; сопровождать развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами; подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений; подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов; вести деловые переговоры, учетную документацию по продажам инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;

	оформлять сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные документы и (или) их составляющие;
	оформлять тендерную документацию;
	составлять отчетность по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов;
	применять компьютерное и офисное оборудование для оформления документации;
	применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
	искать и систематизировать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
	подготавливать и проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
	проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
	сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие;
	анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
	осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам;
	вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
	искать новые каналы сбыта;
	систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже;
	вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж.
Знать	модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
	методы и инструменты поиска информации;
	правила работы с базами данных на уровне пользователя;
	назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования;
	инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
	методы поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих;
	основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и местных производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
	правила подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий;
	назначение и правила использования компьютерных программ и баз данных для учета и управления в организации;
	методы поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
	технические характеристики и отличительные особенности продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
	отечественных и зарубежных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции;
	продукцию отечественных производителей, аналогичную продаваемым зарубежным инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющим;
	законодательство Приднестровской Молдавской Республики в области работы с конфиденциальной информацией;
	инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
	этику конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем;
	принципы эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами;
	модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.

5. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 180 часов, в том числе:

Из них на освоение МДК – 108 часов;

Учебной практики – 36 часов;

Производственной практики – 36 часов.

2. Структура и содержание профессионального модуля

6. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак.час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				
Лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)	Учебная		Производственная				
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами	108	108	40				
Учебная практика		36				36		
Производственная практика (по профилю специальности), часов		36					36	
Всего:		180	108	40		36	36	

7. Тематический план и содержание профессионального модуля

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. часов
1	2	3
Раздел 1. Технология продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами		108
МДК. 03.01 Технология продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами		108
Тема 1.1 Инфокоммуникационные системы и их составляющие	Содержание	30
	Введение: общие понятия о технологии продаж и классификации информационно-коммуникационных продуктов. Технические характеристики и отличительные особенности продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих. Отечественные и зарубежные производители инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции. Продукция отечественных и зарубежных производителей, аналогичной продаваемым инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющим. Законодательство ПМР в области лицензирования и поставки программного обеспечения, продажи компьютерного оборудования. Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и местных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих. Подробные технические характеристики и отличительные особенности продаваемой продукции. Методы сопровождения баз данных. Специализированные компьютерные программы по управлению комплексными проектами. Основные участники инфокоммуникационного рынка. Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования.	22
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 1. Поиск и систематизация информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	2
	Практическое занятие 2. Сопоставление отечественных и зарубежных инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	2
	Практическое занятие 3. Анализ предложения поставщиков инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	2
	Практическое занятие 4. Исследование комплектации инфокоммуникационных систем и их составляющих при продаже.	2
	Содержание	12
Тема 1.2. Система взаимодействия с клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных	Правила работы с системами управления взаимоотношениями с клиентами. Целевые сегменты рынка инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 5. Формирование клиентской базы и работа с ней.	2
	Практическое занятие 6. Установление контактов с клиентами и сохранение лояльности.	2

продуктах и (или) их составляющих.	Практическое занятие 7. Составление рекомендаций по использованию инфокоммуникационных продуктов.	2
	Практическое занятие 8. Отработка методов завершения сделки.	2
Тема 1.3. Особенности работы с клиентами по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	Содержание	12
	Модели продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	6
	Принципы эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами. Правила деловой переписки и делового общения. Методы продаж современных инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 9. Проведение деловых переговоров.	2
	Практическое занятие 10. Выявление потребностей клиентов в процессе переговоров.	2
	Практическое занятие 11. Анализ развития системы управления взаимоотношениями с клиентами	2
Тема 1.4. Новые каналы сбыта инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих и организовывать в них продажи, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Содержание	12
	Методы поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих. Методы и инструменты поиска информации. Методы поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих.	8
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 12. Поиск информации о потенциальных проектах по продаже инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	2
	Практическое занятие 13. Поиск информации по клиентам и партнерам.	2
Тема 1.5 Подготовка коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.	Содержание	12
	Способы поиска информации о конкурсных торгах, аукционах, запросах от клиентов. Методы обоснования коммерческого предложения на продажу инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих. Правила подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий.	8
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 14. Подготовка коммерческих предложений.	2
	Практическое занятие 15. Разработка и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов.	2
Тема 1.6 Организация поставки и сопровождение отгрузки инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	Содержание	14
	Инструкции по подготовке отчетных материалов. Инструкции по обработке отчетных материалов. Инструкции по хранению отчетных материалов. Организация поставки инфокоммуникационных продуктов. Сопровождение отгрузки инфокоммуникационных продуктов.	10
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 16. Документальное сопровождение товарных партий, сопровождение отгрузки инфокоммуникационных продуктов.	2
	Практическое занятие 17. Оформление сопроводительных документов на продаваемые инфокоммуникационные документы и (или) их составляющие.	2
Тема 1.7	Содержание	16

Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	Основы методов анализа и прогнозирования продаж. Этика конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных продуктов. Правила участия в электронных закупках и работа на тендерных площадках. Состав тендерной документации. Эффективность рекламных мероприятий.	10
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 18. Расчет эффективности рекламных мероприятий.	2
	Практическое занятие 19. Составление отчетности о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих.	2
	Практическое занятие 20. Составление отчетности по продажам инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов.	2
Примерная тематика самостоятельной работы студентов при изучении раздела:		
- ознакомление с нормативными документами по организации продаж информационно - коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами в торговле - изучение законодательства ПМР в области продаж информационно - коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами в торговле - обзор литературы и электронных источников информации по проблеме раздела; - составление тематических кроссвордов; - анализ статистических материалов по заданной теме; - составление таблиц для систематизации учебного материала - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности - решение ситуационных производственных (профессиональных) задач - подготовка к деловым играм; - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; - составление таблиц для систематизации учебного материала; - проработка учебной литературы, аудио- и видеозаписей по проблеме раздела;		
Учебная практика Виды работ: 1. Подготовка коммерческих предложений и презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов.		36
Производственная практика Виды работ: 1. Осуществление сопровождения базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. 2. Установление и поддержание контактов с клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих. 3. Осуществление подготовки коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам. 4. Организация поставки и сопровождение отгрузки инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих. 5. Консультация клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.		36

6. Осуществление контроля всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	
7. Выполнение поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих и осуществление в них продажи, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	
Всего	180

3. Условия реализации профессионального модуля

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

Лаборатория «Автоматизация торгово-технологических процессов», кабинет «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенные в соответствии с примерной образовательной программой по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии примерной образовательной программой по специальности.

9. Информационное обеспечение реализации программы.

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания:

1) Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

2) Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

3) Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

б) дополнительные источники:

1) Глухов В., Балашова Е. Г55 Экономика и менеджмент в инфокоммуникациях: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2012;

2) Журавлев А. Е. Инфокоммуникационные системы. Аппаратное обеспечение: учебник для вузов / А. Е. Журавлев, А. В. Макшанов, А. В. Иванищев. — 2е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2021;

3) Управление продажами и взаимоотношением с клиентами / А.В. Кудинов, А.А. Мироненко, М., ООО «1С-Паблишинг», 2019.

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

10. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1. Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Осуществляет работу с базами данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий; - составляет алгоритм контроля комплектации инфокоммуникационных систем и /или их составляющих при продаже.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров; .	- находит данные о потенциальных клиентах; - формирует электронную базу клиентов; - разработал алгоритм установления контактов; - составил рекомендации по использованию инфокоммуникационных продуктов; - определяет методы завершения сделки.	Оценка результатов выполнения практических заданий. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.
ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.	- оформил коммерческое предложение; - подготовил презентацию товара.	Оценка создания и представления презентаций. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений .
ПК 3.4. Организовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	- правильно оформляет сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные документы и (или) их составляющие.	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ПК 3.5. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.	- проводит деловые переговоры; - в процессе переговоров выявляет потребности клиентов; - анализирует процесс сопровождения клиентов; - определяет направления развития системы управления взаимоотношениями с клиентами	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 3.6. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использование специализированных программных продуктов.	- рассчитывает эффективность рекламных мероприятий; - составляет отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; - составляет отчетность по продажам инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе по конкурсным торгам,	Оценка результатов деятельности обучающихся в

	аукционам, запросам предложений от клиентов	процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	- проводит поиск информации о потенциальных продажах инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; - проводит анализ потребительского спроса на инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие - определяет увеличение доли рынка по новым направлениям сбыта инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	– распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; – определяет этапы решения задачи; – эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; – применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	– эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей	– грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	

социального и культурного контекста		
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики и иностранном языках	– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; – участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; – пишет простые связанные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

Приложение № 7
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа профессионального модуля
«ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга
(по выбору)»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
2. Структура и содержание профессионального модуля
3. Условия реализации профессионального модуля
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля «ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)»

1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

2. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики и иностранном языках

3. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.1	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
ПК 3.2	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки
ПК 3.3	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество
ПК 3.4	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
ПК 3.5	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
ПК 3.6	Определять готовность веб-сайта к продвижению

4. Результаты освоения профессионального модуля

Владеть навыками	проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
	проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
	проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;
	анализа поисковой выдачи;
	анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;
	анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
	определения стратегии поискового продвижения;
	оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;
	проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
	анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;
	определения стратегии продвижения в социальных сетях;
	размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;

	размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
	разработки лендинга;
	анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
	анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;
	составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.
Уметь	выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;
	документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;
	формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);
	выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;
	выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;
	использовать инструменты для проведения технического аудита;
	определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;
	составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;
	актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
	анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;
	составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
	анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;
	анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию;
	определять маркетинговые стратегии;
	составлять smm-стратегии;
	составлять контент-планы;
	создавать стратегии продвижения;
	сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
	разрабатывать уникальные торговые предложения;
	разрабатывать рекламные модули;
	создавать стратегии продвижения;
	сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
	оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;
	обосновывать выбор целевой аудитории;
	создавать тексты и рекламные слоганы;
	создавать тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;
	различать виды текстов;
	рассчитывать бюджет на создание лендинга;
	писать техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций;
	определять СТА для лендингов;
	работать с бесплатными сервисами создания лендингов;
	создавать уникальное торговое предложение для определенных задач, работать с сервисами рассылок;
	составлять информационно-аналитические справки;
	оформлять отчетные документы.
Знать	основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;
	основы веб-технологии;
	основы веб-дизайна;
	основы компьютерной грамотности;
	методы обработки текстовой информации;
	правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;

	основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;
	правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;
	основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
	способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта;
	особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
	особенности функционирования современных поисковых машин;
	правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;
	внутренние ошибки веб-сайта, влияющие на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;
	особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
	правила составления и критерии качества списка ключевых слов и словосочетаний;
	стандарты делового общения в письменной и устной форме;
	особенности функционирования современных поисковых машин;
	правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;
	правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);
	методы обработки текстовой и графической информации;
	основы копирайтинга и веб-райтинга;
	основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;
	правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
	правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;
	перечень (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «интернет»;
	особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа;
	основы разработки и поддержки сайтов/лендингов;
	основы гипертекстовой разметки;
	стандарты верстки веб-сайтов;
	принципиальные отличия лендингов от сайтов;
	сервисы для автоматизации рассылок;
	методы обработки текстовой информации и графической информации.

5. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 180 часов, в том числе:

Из них на освоение:

МДК – 108 часов;

Учебной практики – 36 часов;

Производственной практики – 36 часов.

2. Структура и содержание профессионального модуля

6. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак.час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				
	Лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)		Учебная	Производственная			
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология интернет-маркетинга	108	108	40				
Учебная практика		36				36		
Производственная практика (по профилю специальности), часов		36					36	
Всего:		180	108	40		36	36	

7. Тематический план и содержание профессионального модуля

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. часов
1	2	3
Раздел 1. Технология интернет-маркетинга		108
МДК.03.01 Технология интернет-маркетинга		108
Тема 1.1. Основы маркетинга	Содержание	8
	Процесс управления маркетингом. (сегментирование рынка, позиционирование товара на рынке, организация службы маркетинга). Маркетинговая среда (Основные факторы микросреды функционирования фирмы. Основные факторы макросреды функционирования фирмы.). Жизненный цикл товаров. Продвижение товаров	8
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	-
Тема 1.2. Определение и характеристики интернет-маркетинга	Содержание	8
	Цели и задачи интернет-маркетинга. Термины и определения, относящиеся к интернет-маркетингу. Основные клиенты интернет-маркетинга. Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей	8
	Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы и информационные системы	-
Тема 1.3. Инновации в маркетинге	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Содержание	8
	Сервисные программы для оценки потребительской ценности. Программы лояльности. Новые решения для рекламы: Digital Signage, Indoor TV. Информационные системы управления опытом потребителей	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие №1. Разработка форм опроса для сайта произвольной компании с целью определения отношения клиентов к ее товарам (услугам) с использованием цифровых технологий и электронной почты клиента	2
Тема 1.4 Целевая аудитория проекта в интернет-маркетинге	Практическое занятие № 2. Формирование отчета по поиску числа посетителей сайта, используя возможности маркетинговой программы (SerpParser или аналогичной): составьте отчет по поиску числа посетителей сайта предприятия по месяцам и дням, в том числе из разных поисковых систем.	2
	Содержание	6
	Понятие «целевая аудитория», виды целевой аудитории и способы ее анализа.	4
	Определение, сегментация и составление портрета целевой аудитории проекта.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 3. Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни	2

Тема 1.5. Анализ готовности веб-сайта к продвижению	Содержание	16
	Исследование основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов, веб-технологии, веб-дизайна, компьютерной грамотности. Методы обработки текстовой информации, правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов, основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита Правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации. Основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин. Способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта	8
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие № 4. Выявление технических ошибок в работе веб-сайта и их документирование	2
	Практическое занятие № 5. Разработка предложений по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити)	2
	Практическое занятие № 6. Выявление и анализ технических преимуществ веб-сайтов конкурентов	2
	Практическое занятие № 7. Исследование особенностей эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющих на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины	2
Тема 1.6. Анализ интернет-пространства и поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	Содержание	24
	Анализ внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок, особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов. Организация правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний, стандартов делового общения в письменной и устной форме, особенностей функционирования современных поисковых машин. Анализ правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта, правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы), методов обработки текстовой и графической информации основ копирайтинга и веб-райтинга.	14
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10
	Практическое занятие № 8. Анализ практических ситуаций на определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче. Составление списка ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи.	2
	Практическое занятие № 9. Анализ практических ситуаций на актуализацию информации о поведении пользователей веб-сайтов и заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», анализ собранной информации и принятие решения о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины.	2
	Практическое занятие №10. Анализ практических ситуаций по составлению списка ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин	2
	Практическое занятие № 11. Создание информационных материалов методического характера	2
	Практическое занятие № 12. Составление таблицы сравнительного анализа аналогичных проектов (конкурентов), в соответствии с заданием, проведение анализа проектов.	2
Тема 1.7. Разработка стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети «Интернет»	Содержание	16
	Понятие «стратегия продвижения». Виды и закономерности стратегии продвижения. Концепция продвижения, цели и задачи продвижения. Целевая аудитория, модели поведения аудитории и методы влияния на нее Понятие «социальная сеть», общие принципы работы виртуальных социальных сетей. SMM-стратегия, методы измерения эффективности, методы создания контента. Стратегия продаж через «блогосферу». Понятие и значение контент-плана в интернет-маркетинге. Виды контент-планов. Содержание контент-плана	10

	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие № 13. Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях	2
	Практическое занятие № 14. Разработка примеров для ведения аккаунтов / сообществ в социальных сетях, в том числе стиль текста, дизайн и оформление	2
	Практическое занятие № 15. Разработка и анализ контент-плана для коммерческого предприятия	2
Тема 1.8 Организация и проведение рекламных кампаний в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Содержание	16
	Изучение перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «Интернет». Особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа	8
	Анализ рекламных модулей, уникальных торговых предложений, рассылок	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие № 16. Разработка уникальных торговых предложений.	2
	Практическое занятие № 17. Разработка рекламных модулей.	2
	Практическое занятие № 18. Разработка стратегии продвижения товара.	2
Тема 1.9. Создание лендинга	Практическое занятие № 19. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара	2
	Содержание	6
	Понятие «landing page», классификация, этапы проектирования, структура. Конструкторы для создания «landing page».	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 20. Разработка лендинга для коммерческого предприятия	2
	Примерная тематика самостоятельной работы при изучении раздела: - обзор литературы и электронных источников информации по проблеме раздела; - составление тематических кроссвордов; - составление таблиц для систематизации учебного материала - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности - решение ситуационных производственных (профессиональных) задач - подготовка к деловым играм; - проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; - составление таблиц для систематизации учебного материала; - проработка учебной литературы, аудио- и видеозаписей по проблеме раздела; - работа с новыми программными продуктами для организации выставок, реклам, демонстрации товара для торговых предприятий	
	Учебная практика Виды работ 1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи.	36

5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи.	
6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	
Производственная практика Виды работ 1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи. 5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. 6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» 7. Определение стратегии поискового продвижения. 8. Проверка и корректировка списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении. 9. Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем. 10. Определение стратегии продвижения в социальных сетях. 11. Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 12. Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 13. Разработка лендинга. 14. Анализ использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы. 15. Анализ показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании. Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории.	36
Всего	180

3. Условия реализации профессионального модуля

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

Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», оснащенная в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

9. Информационное обеспечение реализации программы.

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания

1) Интернет-маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт. — 301 с.;

2) Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

3) PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019;

б) дополнительные источники:

1) Ашманов, И. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И. Ашманов. СПб.: Питер, 2021;

2) Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе / Л. П. Гаврилов. — М. : Юрайт, 2021;

3) Гаврилов, Л. П. Основы электронной коммерции и бизнеса / Л. П. Гаврилов. — М. : Юрайт, 2021.

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

10. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	выявляет технические ошибки в работе веб-сайта; документирует выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулирует предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); выявляет технические преимущества веб-сайтов конкурентов; выявляет особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; использует инструменты для проведения технического аудита	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических заданий. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Оценка создания и представления презентаций. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений. Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	определяет факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; составляет список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; актуализирует информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; анализирует собранную информацию и принимает решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; составляет список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; анализирует релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализирует список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию	Оценка создания и представления презентаций. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений. Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	определяет маркетинговые стратегии; составляет SMM-стратегии; составляет контент-планы; создает стратегии продвижения; проводит сегментацию целевой аудитории для разных задач и продуктов	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;	разрабатывает уникальные торговые предложения; разрабатывает рекламные модули; создает стратегии продвижения; сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов;	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.

	обосновывает выбор целевой аудитории; создает тексты и рекламные слоганы	Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	создает тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; различает виды текстов; рассчитывает бюджет на создание лендинга; составляет техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций; определяет СТА для лендингов; работает с бесплатными сервисами создания лендингов; создает уникальное торговое предложение для определенных задач; работает с сервисами рассылок.	
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	составляет информационно-аналитические справки; оформляет отчетные документы.	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска; оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; в ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе,	

	опираясь на знания психологических основ	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами, демонстрирует толерантность в рабочем коллективе	
ОК 08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии (специальности)	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики и иностранном языках	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывает и объясняет свои действия; пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

Приложение № 8
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа профессионального модуля
«ПМ.03 Организация и осуществление выставочной деятельности
(по выбору)»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
2. Структура и содержание профессионального модуля
3. Условия реализации профессионального модуля
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

1. Общая характеристика примерной программы профессионального модуля
«ПМ.03 Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)»

1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

2. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)
ПК 3.1	Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках
ПК 3.3	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки
ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество
ПК 3.5	Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения
ПК 3.6	Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке
ПК 3.7	Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия

4. Результаты освоения профессионального модуля

Владеть навыками	поиска контактных данных новых потенциальных участников торгово-промышленных выставок и их внесения в клиентскую базу;
	осуществления выборки по базе данных потенциальных участников для осуществления работы по привлечению участников торгово-промышленных выставок;
	осуществления переговоров об участии в торгово-промышленной выставке;
	составления информационных писем и приглашений к участию в торгово-промышленной выставке для различных групп потенциальных участников;
	составление и проведения презентаций торгово-промышленной выставки для потенциальных участников с целью их привлечения к участию;
	предоставления (потенциальным) участникам пакета информации о торгово-промышленной выставке в соответствии с их интересами и запросами;
	оформления необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки, в том числе от каждого заявившегося участника;

	сбора необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки;
	информирования руководства об участии в торгово-промышленной выставке ключевых фигур и организаций отраслей торгово-промышленной выставки в целях возможности использования этой информации для реализации маркетингового плана торгово-промышленной выставки;
	информирования руководства о соглашениях с участниками торгово-промышленной выставки, об их участии в общих маркетинговых мероприятиях для своевременного включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки;
	подготовки текстов пресс-релизов, пост-релизов, новостей для размещения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и деловых изданиях;
	предоставления актуальных данных о ходе реализации проекта торгово-промышленной выставки для включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки;
	подготовки форм заявочной документации до начала работы над проектом торгово-промышленной выставки;
	внесения при необходимости изменений в оформленные заявочные документы по просьбе участника торгово-промышленной выставки и по согласованию с ним;
	оформления документов на оплату участником торгово-промышленной выставки заказанных услуг, а также документов, подтверждающих факт оказания выставочных услуг в соответствии с заявочной документацией;
	подготовки для руководства периодических отчетов о ходе подготовки торгово-промышленной выставки для принятия решений в сфере оптимизации управления проектом торгово-промышленной выставки и итогового отчета после проведения торгово-промышленной выставки;
	контроля выполнения застройки выставочных стендов во время монтажа в соответствии с утвержденным планом экспозиции;
	организации исполнения обустройства выставочных стендов в соответствии с договорами на участие в торгово-промышленной выставке;
	организации допуска и работы на выставочной площадке организаций, отвечающих за застройку и оформление экспозиции, поставщиков оборудования для работы выставки, в том числе для обеспечения индивидуальной застройки экспонентов, в ходе монтажа и демонтажа торгово-промышленной выставки;
	обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями;
	контроля выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным графиком;
	решения оперативных вопросов, возникающих в ходе проведения торгово-промышленной выставки;
	контроля выполнения условий договоров с подрядчиками торгово-промышленной выставки;
	информирования участников торгово-промышленных выставок о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения при организации участия в конкретной торгово-промышленной выставке;
	контроля соблюдения требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения участниками, партнерами, спонсорами, посетителями, подрядчиками торгово-промышленной выставки в ходе ее проведения;
	инструктирования дополнительного персонала, работающего на торгово-промышленной выставке, о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения;
	сопровождения контролирующих органов во время их визита на выставочную площадку для проверки выполнения требований нормативных правовых актов в целях своевременного предоставления необходимой информации и организации устранения выявленных нарушений;
	обеспечения своевременного оформления и предоставления участникам торгово-промышленной выставки документов на оплату их участия;
	контроля осуществления оплаты в соответствии с условиями договора;
	согласования с руководством возможностей изменения условий оплаты по просьбе участника торгово-промышленной выставки;

	предоставления скидок и специальных условий в соответствии с политикой конкретной торгово-промышленной выставки и организации- профессионального организатора торгово-промышленных выставок в целом; изучения информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке или подготовка таких материалов; подготовки комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для предоставления участникам торгово-промышленных выставок по их запросу; проведения консультаций по запросу участников торгово-промышленной выставки; формирования комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для размещения на сайте торгово-промышленной выставки или выставочной организации для быстрого доступа участников торгово-промышленной выставки.
Уметь	классифицировать потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке; работать с деловыми электронными и интернет-справочниками; определять источники информации о потенциальных участниках торгово-промышленных выставок; работать в основных программах офисных программных пакетов, программных продуктах по управлению клиентскими базами, управлению организацией; осуществлять первичные звонки для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки; создавать мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов; проводить публичные выступления и презентации; осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями; разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений; определять значение факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки; определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке; организовывать систематизированное хранение бумажных и электронных документов; систематизировать и анализировать первичную информацию о реализации проекта торгово-промышленной выставки; работать в основных программах офисных программных пакетов; формировать детальный план проведения торгово-промышленной выставки и контролировать ход его выполнения; быстро принимать решения в случае отклонений от разработанного детального плана; определять количество и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки; распределять задачи для персонала и контролировать их выполнение; работать в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией; вести переговоры по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты; осуществлять коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары); разрабатывать и готовить информационные материалы методического характера.
Знать	методы и инструменты работы с базами данных; методы работы с первичными и вторичными источниками маркетинговой информации; методы эффективных публичных выступлений и презентаций; современные инструменты и способы подготовки электронных бизнес-презентаций; инструменты эффективного осуществления продаж; технологии организации эффективного участия в выставке; тенденции развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков этих отраслей; методы разработки рекламных и информационных текстов;

	основы документооборота, в т.ч. электронного документооборота;
	методы и инструменты формализации данных;
	современные тенденции в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования;
	историю выставочного дела и индустрии встреч;
	основы выставочного менеджмента и менеджмента в сфере индустрии встреч;
	методы ведения переговоров, урегулирования споров, работы с возражениями;
	нормативные правовые акты в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения применительно к организации выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки);
	требования охраны труда при работе на выставочной площадке.

5. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 180 часов, в том числе:

Из них на освоение МДК – 108 часов,

Учебной практики – 36 часов;

Производственной практики – 36 часов.

2. Структура и содержание профессионального модуля

6. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак.час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				
				Лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)	Учебная	Производственная	
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология выставочной деятельности	108	108	40				
Учебная практика		36				36		
Производственная практика (по профилю специальности), часов		36					36	
Всего:		180	108	40		36	36	

7. Тематический план и содержание профессионального модуля

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. часах
1	2	3
Раздел 1. Технология выставочной деятельности		108
МДК. 03.01 Технология выставочной деятельности		108
Тема 1.1. Характеристика выставочно-ярмарочной деятельности	Содержание	10
	Общие понятия. Исторические аспекты и современные тенденции развития выставочного движения. Перспективы развития выставочно-ярмарочной деятельности. Классификация выставочно-ярмарочных мероприятия, выставок и ярмарок по отраслям экономики и их специализация. Тенденции развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков этих отраслей	10
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	-
	Содержание	10
Тема 1.2 Нормативно-правовая база выставочно-ярмарочной деятельности	Нормативные правовые акты, регулирующие организацию выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки), в том числе в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения. Требования охраны труда при работе на выставочной площадке	8
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 1. Подготовка информационных материалов о технических и экологических характеристиках используемого на выставке оборудования	2
	Содержание	18
Тема 1.3. Управление выставочной деятельностью с использованием информационных технологий	Использование искусственного интеллекта в управлении выставочной деятельностью. IT-технологии в решении маркетинговых задач.	12
	Интернет-сопровождение выставок. Виртуальные выставки и управление сайтом выставочного проекта. Использование социальных сетей для продвижения. Применение IT-технологий при регистрации посетителей и посетителей-специалистов. Информационное сопровождение и координация выставочно-ярмарочной деятельности. Виртуальные туры по выставкам в формате 3D.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие № 2. Разработка алгоритма установления контактов с применением технологии «холодных звонков» для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки.	2
	Практическое занятие № 3. Составление классификации потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке.	2
	Практическое занятие № 4. Исследование факторов и событий внешней среды и их значение для проекта торгово-промышленной выставки.	2

Тема 1.4. Технологии подготовки и проведения выставки	Содержание	24
	Технология подготовки выставки: создание оргкомитета, рабочих групп и дирекции выставки, организация приемки выставки	8
	Организация работы выставки и ее закрытие: церемония открытия, организация потоков посетителей, проведение деловых встреч и переговоров, изучение мнений участников о выставке	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	16
	Практическое занятие № 5. Разработка плана проведения торгово-промышленной выставки и контроля над ходом его выполнения	2
	Практическое занятие № 6. Составление финансового плана и бюджета выставки	2
	Практическое занятие №7. Документационное обеспечение выставочной деятельности	2
	Практическое занятие № 8. Разработка форм заявок для участников в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке	2
	Практическое занятие № 9. Разработка условий участия в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке	2
	Практическое занятие №10. Разработка договоров с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг	2
	Практическое занятие № 11. Разработка договоров с конкретным участником в зависимости формы участия в торгово-промышленной выставке	2
	Практическое занятие №12. Создание информационных материалов методического характера	2
Тема 1.5 Технологии организации участия предприятия в выставках и ярмарках	Содержание	20
	Технологии подготовки к участию в выставке: основные направления работ по организации участия в выставке, выбор выставки и подготовка принятия решения об участии. Организация работ на выставке. Планирование действий персонала на выставке. Организация работ в после выставочный период. Анализ и оценка результатов участия в выставке	14
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие № 13. Систематизация и анализ первичной информации о реализации проекта торгово-промышленной выставки с использованием программных продуктов	2
	Практическое занятие № 14. Подбор необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки	2
	Практическое занятие № 15. Подбор инструкций и ознакомление с ними персонала выставки, контроль их выполнения.	2
Тема 1.6 Организация коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования	Содержание	26
	Рекламные технологии в выставочной деятельности. Методы разработки рекламных и информационных текстов. Инструменты эффективного осуществления продаж. Современные инструменты и способы подготовки электронных бизнес-презентаций. Методы эффективных публичных выступлений и презентаций. Оформление выставочных стендов, выставочного оборудования. Типы посетителей коммерческих выставок и стратегия работы с ними. Техника эффективных устных коммуникаций.	16
	Техника эффективных устных коммуникаций. Учет продаж, контроль результатов, координация усилий	10
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	

	Практическое занятие № 16. Разработка текстов рекламных и информационных сообщений	2
	Практическое занятие № 17. Подготовка мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов	2
	Практическое занятие № 18. Публичное выступление и презентация о тематике и условий проведения коммерческой выставки.	2
	Практическое занятие №19. Разработка алгоритма коммуникации с разными типами клиентов, определения их запросов и работа с возражениями.	2
	Практическое занятие №20. Оценка результатов проведения выставки и эффективности проведенных мероприятий.	2
Перечень вопросов для самостоятельной работы по результатам изучения раздела		
– ознакомление с нормативными документами и изучение законодательства ПМР в области выставочно-ярмарочной деятельности; – обзор литературы и электронных источников информации по проблеме раздела; – составление тематических кроссвордов; составление плана-конспекта – анализ статистических материалов по заданной теме; – составление таблиц для систематизации учебного материала – проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности – решение ситуационных производственных (профессиональных) задач – подготовка к деловым играм; – подготовка докладов – подготовка ответов на вопросы самоконтроля – подготовка лекций-презентаций, докладов и выступлений по отдельным темам – проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; – составление таблиц для систематизации учебного материала; – проработка учебной литературы, аудио- и видеозаписей по проблеме раздела;		-
Учебная практика Виды работ 1. Формирование, ведение и актуализация клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений. 2. Подготовки форм заявочной документации. Ведение документооборота торгово-промышленной выставки.		36
Производственная практика Виды работ 1. Формирование, ведение и актуализация клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений. 2. Привлечение участников торгово-промышленных выставок. Подготовка маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках. Осуществления переговоров об участии в торгово-промышленной выставке. 3. Подготовки форм заявочной документации. Ведение документооборота торгово-промышленной выставки. 4. Формирование аналитических отчетов о ходе реализации различных этапов организации торгово-промышленной выставки, в том числе с применением программных продуктов.		36

5. Организация исполнения обустройства выставочных стендов и обеспечение работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями. 6. Обеспечение проведения торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения. 7. Консультирование участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия. 8. Осуществление контроля исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставок. Обеспечение соответствия торгово-промышленной выставки требованиям нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения.	
Всего	180

3. Условия реализации профессионального модуля

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

кабинет «Междисциплинарных курсов и модулей», оснащенный в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

9. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания:

1) Колышкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж: учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

2) Комарова, Л. К. Основы выставочной деятельности: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. К. Комарова; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

3) Сологубова, Г. С. Технология выставочной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Сологубова. — Москва: Издательство Юрайт;

4) Фомичев, В. И. Выставочное дело: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. И. Фомичев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

б) дополнительные источники:

1) <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система «Консультант Плюс»;

2) <http://www.garant.ru> - Справочно-правовая система «Гарант».

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

10. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1 Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– Демонстрирует умения формирования, ведения клиентской базы, в том числе с использованием специализированных программных продуктов для анализа данных	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических заданий.
ПК 3.2 Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках	– Подбирает презентационные материалы для проведения выставки и обосновывает их выбор	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике. Оценка создания и представления презентаций. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений.
ПК 3.3 Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	– Определяет набор заявочных документов для конкретных участников с учетом набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке; – Организует систематизированное хранение бумажных и электронных документов; – Осуществляет почтовый и электронный документооборот;	
ПК 3.4 Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	– Формирует, в том числе с применением специализированных программных продуктов, для анализа данных, сводный отчет по: – итоговой оценке эффективности выставочных мероприятий; – анализу рисков; – выработке рекомендаций на следующий выставочный период.	
ПК 3.5 Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности	– Составляет схему месячного планирования выставки, – Проводит подготовку презентации торгово-промышленной выставки для потенциальных участников с целью их привлечения к участию; – Формирует пакет информации о торгово-промышленной выставке в соответствии с интересами и	

жизнедеятельности, экологии и здравоохранения	запросами потенциальных участников; – Оформляет заявочную документацию для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки; – Составляет план выставочного бюджета и мероприятия контроля над его реализацией с учетом требований нормативно-правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности и экологии.	Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ПК 3.6 Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке	– Рассчитывает общую сумму неустойки к оплате за несоблюдение условий договора по организации ярмарочно-выставочных мероприятий	
ПК 3.7 Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия	– Рассчитывает сумму платежей экспонента за предоставление услуг, указанных в соответствующих пунктах договора	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	– Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; – Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; – Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	– Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; – Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска; – Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения	

	профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	– Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; – В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики с учетом особенностей социального и культурного контекста	– Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами; – Демонстрирует толерантность в рабочем коллективе	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	– Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; – Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; – Кратко обосновывает и объясняет свои действия; – Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	

Приложение № 9
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа учебной дисциплины
«СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
2. Структура и содержание учебной дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины «СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности»

1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Иностранный язык в профессиональной деятельности» является обязательной частью социально-гуманитарного цикла примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	- лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности; - правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - практическую грамматику, необходимую для профессионального общения на иностранном языке; - особенности перевода служебных документов с иностранного языка. - правила чтения текстов профессиональной направленности; - фразы-клише для ведения беседы и переписки на иностранном языке; - особенности перевода документов с иностранного языка
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на иностранном языке и государственных языках ПМР с учетом особенностей социального и культурного контекста.	
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственных и иностранном языках	

2. Структура и содержание учебной дисциплины

3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	140
В том числе:	
Практические занятия	132
Контрольная работа	8
Самостоятельная работа*	
Промежуточная аттестация**	

*Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется организацией профессионального образования в соответствии с требованиями ГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимых для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплин

**Форма промежуточной аттестации определяется учебным планом организации профессионального образования.

4. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Вводно-коррективный курс		30	
Тема 1.1. Роль иностранных языков в современном мире	Содержание учебного материала	18	ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 09
	1. Лексический материал: названия стран, национальностей и языков; способы изучения языков; роль иностранного языка в моей жизни		
	2. Грамматический материал: времена глагола действительного залога		
	В том числе, практических занятий	18	
	1. Практическое занятие «Страны и языки мира».	2	
	2. Практическое занятие «Особенности изучения иностранного языка».	2	
	3. Практическое занятие «Значение иностранного языка в жизни современного человека».	2	
	4. Практическое занятие «Роль иностранного языка в системе профессионального образования».	2	
	5. Практическое занятие «Англоязычные страны - где говорят на английском?».	2	
	6. Практическое занятие «Великобритания. Общий обзор»	2	
	7. Практическое занятие «США. Общий обзор»	2	
	8. Практическое занятие «Британский и американский английский»	2	
	9. Практическое занятие «Иностранный язык и моя будущая профессия»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 1.2. Мир профессий и рынок труда	Содержание учебного материала	12	ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 09
	1. Лексический материал: названия профессий и мест работы, должностные обязанности, сведения для заполнения анкеты и составления резюме, основные вопросы и варианты ответов на собеседовании с работодателем.		
	2. Грамматический материал: виды вопросительных предложений.		
	В том числе, практических занятий	12	
	1. Практическое занятие «Мир современных профессий».	2	
	2. Практическое занятие «Карьерный рост»	2	
	3. Практическое занятие «Устройство на работу».	2	

	4. Практическое занятие «Оформление документов при устройстве на работу».	2	
	5. Практическое занятие «Прохождение собеседования».	2	
	6. Практическое занятие «Моя будущая профессия».	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 2. Профессионально-ориентированный курс		110	
Тема 2.1. Моя специальность	Содержание учебного материала	10	OK 01 OK 02 OK 04 OK 09
	1. Лексический материал: профессия торгового работника, обязанности, профессиональные и личные качества, место работы, распорядок дня		
	2. Грамматический материал: определенный, неопределенный артикль, отсутствие артикля, устойчивые выражения с/без артикля		
	В том числе, практических занятий	10	
	1. Практическое занятие «Роль торгового работника в современных бизнес-процессах»	2	
	2. Практическое занятие «Особенности профессии товаровед. Требования к специалисту»	2	
	3. Практическое занятие «Должностные обязанности работников торговли»	2	
	4. Практическое занятие «Основы делового этикета»	2	
	5. Практическое занятие «Рабочий день. Распорядок дня»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.2. Основы товароведения	Содержание учебного материала	24	OK 01 OK 02 OK 04 OK 09
	1. Лексический материал: виды торговых предприятий, оборудование, хранение и упаковка товаров, классификация и качественные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров		
	2. Грамматический материал: предлоги времени, места, направления движения; Местоимения some, any, no, much, little, many, few.		
	В том числе, практических занятий	24	
	1. Практическое занятие «Виды торговых предприятий».	2	
	2. Практическое занятие «Виды и структура магазинов розничной торговли».	2	
	3. Практическое занятие «Оборудование магазина. Упаковка товаров».	2	
	4. Практическое занятие «Продовольственные магазины. Супермаркет».	2	
	5. Практическое занятие «Качественные характеристики товаров: бакалейные и молочные товары»	2	
	6. Практическое занятие «Качественные характеристики товаров: мясные и рыбные товары»	2	
	7. Практическое занятие «Качественные характеристики товаров: хлебобулочные и кондитерские изделия».	2	
	8. Практическое занятие «Непродовольственные магазины. Универмаг»	2	
	9. Практическое занятие «Качественные характеристики товаров: одежда и обувь; парфюмерия, косметика, галантерея»	2	
	10. Практическое занятие «Качественные характеристики товаров: хозяйственные товары; бытовая электроника»	2	

	11. Практическое занятие «Контроль качества товаров. Права потребителей»	2	
	12. Контрольная работа по теме «Основы товароведения»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.3. Командировка за границу	Содержание учебного материала	22	OK 01 OK 02 OK 04 OK 09
	1. Лексический материал: различные виды поездок, составление выездных документов, их оформление, расписание и приобретение билетов		
	2. Грамматический материал: условные предложения		
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	22	
	1. Практическое занятие «Служебная командировка»	2	
	2. Практическое занятие «Заказ билетов. Бронирование мест в гостинице»	2	
	3. Практическое занятие «В аэропорту»	2	
	4. Практическое занятие «Паспортный и таможенный контроль»	2	
	5. Практическое занятие «Прибытие. Регистрация в отеле»	2	
	6. Практическое занятие «Быт и сервис. Проживание».	2	
	7. Практическое занятие «Быт и сервис. Питание, передвижение по городу»	2	
	8. Практическое занятие «Деньги и валюта. В банке»	2	
	9. Практическое занятие «Встречи с деловыми партнерами»	2	
	10. Практическое занятие «На выставке»	2	
	11. Контрольная работа по теме «Командировка за границу»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.4. Деловое общение	Содержание учебного материала	10	OK 01 OK 02 OK 04 OK 09
	1. Лексический материал: деловой телефонный разговор; виды деловой переписки, структура делового письма. Грамматический материал: пассивный залог		
	В том числе, практических занятий	10	
	1. Практическое занятие «Структура делового звонка. Клише и выражения».	2	
	2. Практическое занятие «Клише и выражения назначения/изменения встречи»	2	
	3. Практическое занятие «Деловая переписка. Электронные письма»	2	
	4. Практическое занятие «Письмо-запрос/ответ на запрос».	2	
	5. Практическое занятие «Письмо-заказ».	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.5. Основы коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	24	OK 01 OK 02 OK 04 OK 09
	1. Лексический материал: формы организации бизнеса, структура компании, этапы торговой сделки; торговая документация		
	2. Грамматический материал: степени сравнения прилагательных и наречий, словообразование.		
	В том числе, практических занятий	24	
	1. Практическое занятие «Формы организации бизнеса».	2	

	2. Практическое занятие «Индивидуальное предпринимательство, товарищество».	2	
	3. Практическое занятие «Компании с ограниченной ответственностью».	2	
	4. Практическое занятие «Франчайзинг»	2	
	5. Практическое занятие «Формы внешнеэкономического сотрудничества»	2	
	6. Практическое занятие «Структура компании»	2	
	7. Практическое занятие «Описание компании»	2	
	8. Практическое занятие «Оптовая и розничная торговля»	2	
	9. Практическое занятие «Торговые сделки»	2	
	10. Практическое занятие «Торговая документация»	2	
	11. Практическое занятие «Виды контрактов»	2	
	12. Контрольная работа по теме «Основы коммерческой деятельности»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.6. Основы маркетинга	Содержание учебного материала	20	
	1. Лексический материал: рыночная деятельность; понятие и комплекс маркетинга		
	2. Грамматический материал: модальные глаголы	20	
	В том числе, практических занятий		
	1. Практическое занятие «Рынок»	2	
	2. Практическое занятие «Рыночная конкуренция»	2	
	3. Практическое занятие «Понятие маркетинга»	2	
	4. Практическое занятие «Исследование рынка»	2	
	5. Практическое занятие «Маркетинг-микс»	2	
	6. Практическое занятие «Маркетинг-микс: продукт, цена, место»	2	
	7. Практическое занятие «Маркетинг-микс: продвижение»	2	
	8. Практическое занятие «Реклама»	2	
	9. Практическое занятие «Реклама торговых организаций»	2	
	10. Контрольная работа по теме «Основы маркетинга»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Контрольные работы		8	
Всего:		140	

***Если учебным планом предусмотрена самостоятельная работа по данной учебной дисциплине указывается тематика, объём в часах.

3. Условия реализации программы учебной дисциплины

5. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения.

кабинет «Иностранного языка», оснащенный

- оборудованием: доска, столы аудиторные, стулья аудиторные, стол-тумба для учителя, шкафы книжные;

- техническими средствами обучения: монитор, аудиоколонки, проектор, географические карты;

- наглядными пособиями, дидактическими материалами.

6. Информационное обеспечение реализации программы.

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

При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список, может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные источники* (печатные издания):

1) Агабекян И. П. Учебник английский для обслуживающего персонала: учеб. пособие для студ. среднего проф. образования. Ростов – н/Д: Феникс, 2008. – 320 с.;

2) Богацкий И. С. Бизнес - курс английского языка: учеб. пособие для студ. среднего проф. образования. Киев: Логос, 2007. – 352 с.;

3) Колесникова Н.Н. Английский язык для менеджеров: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 4-е изд., М.: Изд. центр «Академия», 2009. – 304 с.;

4) Mascull, Bill. Business Vocabulary in Use. Cambridge University Press, 2010. – 176 p.;

5) Podromou, L., Bellini, L. Flash on English for Commerce. ELI, 2012 – 48p.;

б) электронные издания (электронные ресурсы):

1) Английский язык онлайн - Native English;

2) Civics Lessons and EL Civics for ESL Students;

3) Visual Dictionary Online;

4) English Language (ESL) Learning Online - UsingEnglish.com;

5) Liveworksheets.com - Interactive worksheets maker for all languages and subjects;

в) дополнительные источники:

1) Дроздова Т.Ю., Берестова А.И., Дунаевская М.А. и др. Everyday English: учебное пособие. – 7-е изд., - СПб.: Антология, 2010

2) Мёрдок-Стерн С. Деловые приемы и встречи на английском: визиты, сотрудничество и профессиональные контакты. М.: 2005. - 126 с

3) Grant, D., McLarty, R. Business Basics. Oxford University Press, 2009. – 176p.

4) Murphy, Raymond. Essential grammar in use: a self-study reference and practice book for elementary students of English. Cambridge University Press, 2007. - 259 p.

*Организация образования при разработке рабочей программы, вправе уточнить список изданий, дополнив его новыми изданиями из расчета не менее одного издания по учебной дисциплине или профессиональному модулю.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины		
- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; - особенности произношения слов; - правила чтения текстов профессиональной направленности; - фразы-клише для ведения беседы и переписки на иностранном языке; - особенности перевода документов с иностранного языка; - правила организации приема посетителей; - порядок подготовки деловой поездки.	- уровень освоения учебного материала; - умение использовать теоретические знания и практические умения при выполнении профессиональных задач; - уровень сформированности общих и профессиональных компетенций.	- Оценка результатов выполнения практических работ. - Оценка результатов устного и письменного опроса. - Оценка результатов тестирования. - Оценка результатов самостоятельной работы. - Оценка результатов выполнения домашних заданий.
Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины		
- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на профессиональные бытовые темы; - понимать тексты на базовые и профессиональные темы; - строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - участвовать в диалогах на общие и профессиональные темы; - кратко обосновывать и объяснять свои действия; - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы; - вести беседу (включая телефонные переговоры) на иностранном языке на повседневные и профессиональные темы; - вести переписку на иностранном языке.	- Демонстрация умения пополнять словарный запас и самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь; - Демонстрация умения определять свою позицию и излагать свои мысли на иностранном языке; - Демонстрация умения общаться устно и письменно на иностранном языке на профессиональные темы; - Демонстрация умения описывать значимость своей профессии на иностранном языке.	- Оценка результатов выполнения практических работ. - Оценка результатов устного и письменного опроса. - Оценка результатов тестирования. - Оценка результатов самостоятельной работы. - Оценка результатов выполнения домашних заданий. - Оценка результатов проведенного экзамена.

Приложение № 10
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа учебной дисциплины
«СГ.05 Основы финансовой грамотности»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
2. Структура и содержание учебной дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
«СГ.05 Основы финансовой грамотности»

1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина СГ.06 «Основы финансовой грамотности» является обязательной частью социально-гуманитарного цикла примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09.

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 09	- принимать рациональные финансовые решения в сфере управления личными финансами; - планировать и прогнозировать будущие доходы и расходы личного бюджета; - ставить стратегические задачи для достижения личных финансовых целей; - понимать личную ответственность за решения, принимаемые в процессе взаимодействия с финансовыми институтами; - находить источники информации для принятия эффективных финансовых решений	- основные принципы экономической жизни общества: роль денег в семье и обществе, причины и последствия изменение доходов и расходов семьи; роль государства в экономике семьи; - основы взаимодействия с кредитными организациями; - принципы функционирования финансовой системы современного государства; - основы управления налоговыми платежами с целью снижения налоговых расходов в условиях соблюдения налоговой дисциплины

2. Структура и содержание учебной дисциплины

3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	34
в том числе:	
теоретическое обучение	22
практические занятия	12
Самостоятельная работа	*
Промежуточная аттестация	**

* Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется организацией профессионального образования в соответствии с требованиями ГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимых для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

** Форма промежуточной аттестации определяется учебным планом организации профессионального образования.

4. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в акад. часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1. Введение в предмет «Основы финансовой грамотности в профессиональной деятельности»	Содержание учебного материала	6	ОК 01 - ОК 06 ОК 09
	Знакомство с курсом. Цели и задачи курса. Актуальность изучения основ финансовой грамотности при освоении специальности. Знание базовых понятий, условий и инструментов принятия грамотных решений в финансовой сфере. Источники денежных средств семьи. Виды доходов и способы их получения, расчет доходов своей семьи, полученные из различных источников, рассчитывать свой доход, остающийся после уплаты налогов. Семейный бюджет. Различать личный бюджет и бюджет семьи. Дефицит (профицит) бюджета. Виды дефицита и способы избавления от хронического дефицита. Возникновение дефицита бюджета.	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 1. Составление и анализ семейного бюджета	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 1. Экономическое мышление и базовые компетенции в области экономической и финансовой грамотности		22	
Тема 1.1. Финансовые услуги и инструменты. Регулирование рынка финансовых услуг	Содержание учебного материала	10	ОК 01-ОК 06
	Правовое регулирование финансовых рынков, рынков ценных бумаг, валютных рынков. Рынок денег, предоставляемых в пользование в различных формах Классификация финансовых услуг и продуктов. Классификация образовательных услуг. Нормативные правовые акты, регулирующие образовательную деятельность, понятие словосочетаний «образовательные услуги» и «дополнительные». Способы инвестирования. Инвестиционные риски. Диверсификация активов как способ снижения рисков. Диверсификация как процесс распределения инвестируемых средств между различными не связанными друг с другом объектами вложений с целью снижения риска. Электронные финансы как цифровая форма финансовых инструментов, продуктов и услуг. Электронные платежи. Электронные финансы как общий термин для формы финансовых инструментов, продуктов и услуг, представления в виде цифр в банковских системах.	8	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическая работа № 2. Расчет доходности финансовых инструментов с учетом инфляции.	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в акад. часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 1.2. Налоги. Налогообложение физических лиц	Содержание учебного материала	8	ОК 01-ОК 06
	Налоговая система в ПМР и ее роль в развитии экономики общества. Возникновение и развитие налогообложения. Функции налоговой системы в экономической системе общества. Роль налоговой политики в экономике.	2	
	Виды налогов. Налоговые льготы и налоговые вычеты. Налоговая льгота как основной элемент освобождения физического лица от уплаты налога на определенное имущество или с определенной суммы.	2	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие №3. Определение элементов налога	2	
	Практическая работа № 4. Анализ назначения видов налогов, характеристика прав и обязанностей налогоплательщиков.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 1.3. Риски потери денег и имущества. Страхование	Содержание учебного материала	4	ОК 01 - ОК 06 ОК 09
	Экономические последствия непредвиденных событий: болезней, аварий, природных катаклизмов. Страхование, виды страхования. Основные понятия страхового рынка.	2	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 5. Исследование: что и как можно страховать физическому лицу	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 2. Накопления и средства платежа. Финансовый рынок и инвестиции		6	
Тема 2.1. Способы увеличения семейных доходов с использованием услуг финансовых организаций	Содержание учебного материала	2	ОК 01 - ОК 06 ОК 09
	Инвестиции – сбережения на будущее. Сбережения. Банковская система. Инфляция: темпы роста инфляции. Инвестиции. Инвестиционный доход. Страхование жизни.	2	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.2. Валюта в современном мире	Содержание учебного материала	4	ОК 01 - ОК 06 ОК 09
	Валюта. Валютный рынок. Валютный курс: фиксированный и регулируемый. Изменение валютного курса и его влияние на фирмы и население. Диверсификация рисков	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в акад. часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие №6. Тест «Банки и их роль в жизни семьи». Тест «Валюта в современном мире».	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Промежуточная аттестация			
Всего:		34	

*** Если учебным планом, предусмотрена самостоятельная работа по данной учебной дисциплине указывается тематика, объем в часах.

3. Условия реализации учебной дисциплины

5 Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Социально-экономических и управленческих дисциплин», оснащенный:

- оборудованием: рабочие стол и стул по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя;

- техническими средствами обучения: персональный компьютер, принтер, проектор, интерактивная приставка к доске или интерактивная доска.

6. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд организации образования должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список, может быть дополнен новыми изданиями.

а) Основные печатные издания:

1) Богдасhevский, А. Основы финансовой грамотности: Краткий курс / Богдасhevский А. - М.: АльпинаПаблшер, 2018. - 304 с.;

2) Куликов, Л. М. Основы экономической теории: учебник для среднего профессионального образования / Л. М. Куликов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 371 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03163-8;

3) Фрицлер, А.В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования/ А.В. Фрицлер, Е.А.Тарханова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 154 с.;

4) Финансовая грамотность: учебник / Ю. Р. Туманян, О. А. Ищенко-Падукова, А. Н. Козлов [и др.] ; Южный федеральный университет. - Ростов-на-Дону; Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2020. - 212 с.;

б) основные электронные издания:

1) Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 154 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13794-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/466897>;

2) Финансовое право. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. М. Ашмарина [и др.]; под редакцией Е. М. Ашмариной, Е. В. Тереховой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 300 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08817-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470974>;

3) Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Г. Пансков, Т. А. Левочкина. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 319 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01097-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469486>;

4) Куликов, Л. М. Основы экономической теории: учебник для среднего профессионального образования / Л. М. Куликов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 371 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-

03163-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468411>;

б) дополнительные источники:

1) Богдашевский, А. Основы финансовой грамотности: Краткий курс / Богдашевский А. - М.: Альпина Паблишер, 2020. - 304 с.;

2) Финансовое право. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. М. Ашмарина [и др.]; под редакцией Е. М. Ашмариной, Е.В. Тереховой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 300 с.;

3) Галанов, В. А. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / В.А. Галанов. - 2-е изд. - Москва: Форум: ИНФРА-М, 2022. - 416 с.

* Организация образования при разработке рабочей программы, вправе уточнить список изданий, дополнив его новыми изданиями из расчета не менее одного издания по учебной дисциплине или профессиональному модулю

4.Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знания: - основные принципы экономической жизни общества: роль денег в семье и обществе, причины и последствия изменение доходов и расходов семьи; роль государства в экономике семьи; - основы взаимодействия с кредитными организациями; - принципы функционирования финансовой системы современного государства; - основы управления налоговыми платежами с целью снижения налоговых расходов в условиях соблюдения налоговой дисциплины	Оценка устных ответов, учащихся: Отметка "5" ставится, если студент: 1) полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное языковых понятий; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка. Отметка "4" ставится, если студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки "5", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого. Отметка "3" ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого. Отметка "2" ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующей темы изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Отметка ("5", "4", "3") может ставиться не только за единовременный ответ (когда на проверку подготовки ученика отводится определенное время), но и за рассредоточенный во времени, т.е. за сумму ответов, данных учеником на протяжении урока (выводится поурочный балл), при условии, если в процессе урока не только заслушивались ответы учащегося, но и осуществлялась проверка его умения применять знания на практике	Индивидуальны и фронтальные опросы; Проверка выполнения обучающимися домашних заданий; Проведение текущего, рубежного и промежуточного контроля
Умения: - принимать рациональные финансовые решения в сфере управления личными финансами; - планировать и прогнозировать будущие доходы и расходы личного бюджета; - ставить стратегические задачи для достижения личных финансовых целей; - понимать личную ответственность за решения, принимаемые в процессе взаимодействия с финансовыми институтами; - находить источники информации для принятия эффективных финансовых решений		- Оценка деятельности обучающихся во время проведения занятия - Проверка выполнения обучающимися домашних заданий - Тестовые опросы - Зачетная работа

Приложение № 11
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа учебной дисциплины
«ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой
организации»

Содержание

1. Общая характеристика примерной рабочей программы учебной дисциплины
2. Структура и содержание учебной дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика примерной рабочей программы учебной дисциплины
ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой
организации

1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП 01 «Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03.

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.1	- 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; - формулировать аналитические выводы.	- методов и инструментов работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков.
ПК 2.5	- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; - формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах.	- приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; - порядка формирования категорий в ассортименте структуры ABC – и XYZ – анализа.
ПК 3.3	- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги.	- порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
ПК 3.6	- собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность торговой организации; - использовать методы финансового и экономического анализа; - анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов.	- методов финансового и экономического анализа деятельности организации; - методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, в т.ч. с использованием специализированных программных продуктов; - методов, способов и приемов для решения задач по анализу финансово-хозяйственной деятельности; - типы факторных моделей; - схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; - методику анализа эффективности использования производственных и финансовых ресурсов.

ПК 3.7	- разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности товара; - оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы торговой организации; - предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности торговой организации.	- методических материалов по анализу, прогнозированию и планированию деятельности организации.
ОК 01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составлять план действия; - определять необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - структуру плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02	- определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; - планировать процесс поиска; - структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение; - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
ОК 03	- применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - определять источники финансирования	- современная научная и профессиональная терминология; - возможные траектории профессионального развития и самообразования

2. Структура и содержание учебной дисциплины

3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	90
в том числе:	
теоретическое обучение	68
практические занятия	22
Самостоятельная работа*	
Промежуточная аттестация**	

*Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется организацией профессионального образования в соответствии с требованиями ГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимых для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

**Форма промежуточной аттестации определяется учебным планом организации профессионального образования

4. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Основы экономики и анализа хозяйственной деятельности торговой организации		34	
Тема 1.1. Основные принципы построения экономики торговой организации	Содержание учебного материала	12	ПК 1.1 ПК 3.3 ПК 3.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03
	Содержание дисциплины и ее задачи. Значение дисциплины для подготовки специалистов. Особенности с/х производства. Предпринимательство – составная часть рыночной экономики. Организационно- правовые формы хозяйствования в АПК. Основные экономические механизмы и их элементы в торговом предприятии. Взаимодействие экономики торгового предприятия с внутренним и внешним рынком.	12	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающегося	-	
Тема 1.2. Основы анализа хозяйственной деятельности торговой организации	Содержание учебного материала	22	ПК 1.1 ПК 3.3 ПК 3.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03
	Источники информации и организация аналитической работы. Основные методы, способы сбора, обработки и предоставления результатов экономического анализа показателей хозяйственной деятельности торговой организации. Приемы анализа. Анализ специализации организации.	18	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие № 1. Приемы экономического анализа.	2	
	Практическое занятие № 2. Составление электронных таблиц для проведения экономического анализа на основании баз данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требований внешних и внутренних рынков к товарной продукции.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 2. Экономические ресурсы торговой организации		14	
Тема 2.1. Понятие и состав экономических ресурсов торговой организации	Содержание учебного материала	14	ПК 1.1,ПК 3.3,ПК 3.6 ОК 01,ОК 02,ОК 03
	Понятие и состав экономических ресурсов торговой организации: основные, оборотные и трудовые и финансовые ресурсы. Показатели эффективности использования ресурсов и их характеристика.	10	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие № 3.	2	

	Расчет и анализ показателей эффективности использования оборотных средств		
	Практическое занятие № 4.	2	
	Расчет и анализ показателей эффективности использования основных средств и трудовых ресурсов.	***	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 3. Товарный оборот торговых организаций		14	
Тема 3.1. Товарный оборот торговых организаций	Содержание учебного материала	4	ПК 1.1 ПК 3.3 ПК 3.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03
	Состав, сущность, виды и формы товарного оборота. Техничко-экономические показатели состояния товарооборота. Задачи и пути увеличения товарного оборота организации.	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 3.2. Анализ товарного оборота и факторов, влияющих на их величину	Содержание учебного материала	10	ПК 1.1 ПК 3.3 ПК 3.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03
	Методики анализа товарного оборота организации в целом и под влиянием факторов: ассортимента товаров, общего объема, цен. Составление аналитических выводов и предложений по результатам проведенного анализа.	6	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие № 5. Анализ товарного оборота в целом и под влиянием факторов. Составление выводов и предложений по результатам проведенного анализа.	2	
	Практическое занятие № 6. Анализ ассортимента реализованных товаров, товарных запасов. Составление выводов по результатам анализа и торгового ассортимента по результатам анализа потребности в товарах.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 4. Расходы, ценообразование, доходы и показатели эффективности деятельности торговых организаций		28	
Тема 4.1 Доходы и расходы торговых организаций	Содержание учебного материала	8	ПК 1.1 ПК 3.3 ПК 3.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03
	Понятие и состав издержек обращения торговых организаций. Сущность, состав и классификация расходов. Сущность, состав и классификация доходов. Прибыль. Рентабельность. Показатели эффективности деятельности торговой организации. Меры по повышению экономической эффективности деятельности торговой организации. Анализ безубыточной торговли.	6	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 7. Анализ эффективной деятельности организации.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 4.2. Ценообразование	Содержание учебного материала	20	ПК 1.1 ПК 3.3 ПК 3.6 ОК 01 ОК 02
	Цена как один из основных факторов повышения экономической эффективности деятельности торгового предприятия. Понятие, системы и виды цены. Экономическое содержание цены. Структура цены. Методы и особенности ценообразования на предприятиях торговли. Ценовая политика и ценовая стратегия организации.	12	

	Влияние системы налогообложения на формирование цены на товар. Надбавки и скидки к ценам.		ОК 03
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие № 8. Расчет торговой наценки исходя из данных о расходах, цене приобретения, системы налогообложения и ценовой политики и стратегии.	2	
	Практическое занятие № 9. Расчет цены реализации товара. Расчет средней цены реализованных товаров. Расчет торговой скидки к цене.	2	
	Практическое занятие № 10. Расчет показателей безубыточной торговли.	2	
	Практическое занятие № 11. Расчет и анализ показателей экономической эффективности деятельности торгового предприятия. Анализ доходов и расходов торговой организации.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
	Всего:	90	

***Если учебным планом предусмотрена самостоятельная работа по данной учебной дисциплине указывается тематика, объём в часах.

3. Условия реализации учебной дисциплины

5. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Основы финансовой грамотности, экономика и анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации», оснащенный в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

Лаборатории «Предпринимательства и интернет – маркетинга»; «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности», оснащенные необходимым для реализации программы учебной дисциплины оборудованием в соответствии с примерной образовательной программой по данной специальности.

6. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания:

1) Барышникова, Н. А. Экономика организации: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Барышникова, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

2) Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник / Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. — Москва: КноРус, 2023;

3) Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия). Практикум: учебно-практическое пособие / Грибов В.Д. — Москва: КноРус, 2022;

4) Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

5) Лазарева Н.В. Исследование экономики предпринимательства в торговле: монография / Лазарева Н.В., Гуцев М.Е., Изосимов В.С., Новичкова А.А., Голованова А.В., Захожая А.А., Сухарев Ю.В. — Москва: Русайнс, 2021;

6) Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

7) Магомедов, А. М. Экономика организации: учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

8) Наумов В.П. Экономика организации: учебное пособие / Наумов В.П. — Москва: Русайнс, 2022;

9) Л. А. Чалдаева [и др.] Основы экономики организации: учебник и практикум для среднего профессионального образования; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

10) Л. А. Чалдаева [и др.] Основы экономики организации. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

б) дополнительные источники:

1) Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник / А. М. Фридман. - 6-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 656 с. - ISBN 978-5-394-03747-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093229>;

2) Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А. М. Фридман. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2021. — 264 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-369-01791-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1209236> (дата обращения: 28.07.2022);

3) www.nalog.gov.ru – Официальный сайт Федеральной налоговой службы;

4) www.rosstat.gov.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики;

5) www.consultant.ru – Информационно правовой портал Справочно-правовой системы Консультант плюс;

6) www.garant.ru – Информационно правовой портал Справочно-правовой системы Гарант.

*Организация образования при разработке рабочей программы, вправе уточнить список изданий, дополнив его новыми изданиями из расчета не менее одного издания по учебной дисциплине или профессиональному модулю.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

7. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знать: методов и инструментов работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков; приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; порядка формирования категорий в ассортименте структуры ABC – и XYZ – анализа; порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен; методов финансового и экономического анализа деятельности организации; методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов показателей финансово-хозяйственной деятельности организации, в т.ч. с использованием специализированных программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу финансово-хозяйственной деятельности; типы факторных моделей; схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных и финансовых ресурсов; методических материалов по анализу, прогнозированию и планированию деятельности организации; актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов	Правильно выбирает базы данных для проведения практической работы; правильно подбирает необходимую информацию для проведения анализа данных; обеспечивает сохранность полученной информации. правильно отбирает товары для формирования категорий в ассортименте структуры ABC – и XYZ – анализа; знает структуру цены товара; правильно выбирает формы итоговых документов для отражения результатов проведения анализа цен на товары; правильно применяет формулы и алгоритм расчета финансовых, технико-экономических показателей для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности организации. Правильно называет основные группы показателей в системе комплексного экономического анализа; Правильно раскрывает содержание экономических терминов и определений; Раскрывает сущность показателей эффективности использования производственных и финансовых ресурсов; Правильно называет основные виды деятельности торговой организации; Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Оценка контрольных проверочных работ по установленным критериям. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений. Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях. Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов.

решения задач	профессиональной и смежных сферах;	
Уметь: 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; формулировать аналитические выводы анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением	Отбирает актуальную информацию из баз данных для проведения анализа; Проводит расчеты финансовых, технико-экономических показателей; Составляет схемы и алгоритмы для проведения финансового и экономического анализа; Применяет специализированные программные продукты для проведения расчетов технико-экономических показателей и проведения поиска	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических заданий. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий.

Приложение № 12
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа учебной дисциплины
«ОП.02 Прикладные компьютерные программы
в профессиональной деятельности»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
2. Структура и содержание учебной дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
«ОП.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности»

1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02.

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.1	- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; - 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;	- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции
ПК 1.6	- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; - осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; - 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 процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; - 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;	- видов торговых структур; - форм и видов торговли; - организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.

	- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках	
ПК 2.1	- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; - применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; - оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов	- классификации продовольственных и непродовольственных товаров; - методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; - обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
ПК 2.5	- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий - формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах	- ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование; - приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; - алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; - порядка формирования категорий в ассортименте структуры ABC – и XYZ – анализа
ПК 3.3	- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных	- порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен
ПК 3.6	- собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; - использовать методы экономического анализа; - анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов - оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами	- принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий - методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; - методов, способов и приемов для решения задач по анализу; - типов факторных моделей; - инновационных средств и устройств информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности; - интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации - схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа.
ОК 01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;

	- анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составлять план действия; определять необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализовывать составленный план; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02	- определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение; - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств

2. Структура и содержание учебной дисциплины.

3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	74
в том числе:	
теоретическое обучение	48
практические занятия	26
Самостоятельная работа*	
Промежуточная аттестация**	

*Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется организацией профессионального образования в соответствии с требованиями ГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимых для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

**Форма промежуточной аттестации определяется учебным планом организации профессионального образования

4. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, в акад. часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Программные продукты, применяемые в организации торговой деятельности		74	
Тема 1. Работа с программой «1С: Предприятие. Управление торговлей»	Содержание учебного материала	46	ОК 01 ОК 02 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.1 ПК 2.5 ПК 3.3 ПК 3.6
	Функциональные возможности типового решения: настройка пользовательского интерфейса, панель разделов, панель навигации, панель действий. Настройка параметров учета. Заполнение справочников и классификаторов. Ввод начальных остатков. Учет запасов и оптовых закупок: ввод сведений о ценах партнеров, оформление предварительной документации на приход товаров (учет соглашений с поставщиками, учет заказов поставщикам). Учет складских операций. Учет оптовых продаж: настройка механизма клиентских сделок, этапы продаж, регистрация клиентской сделки, заключение индивидуального соглашения с клиентом, регистрация коммерческих предложений, заказов. Возврат товаров от покупателей. Учет розничных продаж: автоматизированная торговая точка. Учет денежных средств торговой компании: статьи движения денежных средств, учет кассовых и банковских операций. Отчетность торгового предприятия: анализ финансовых результатов деятельности торговой компании, анализ доходов и расходов, анализ первичного интереса, сравнение сегментов партнеров.	32	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	14	
	Практическое занятие № 1. Документальное оформление прихода товаров от поставщика в программе «1С: Предприятие. Управление торговлей 8.3»	2	
	Практическое занятие № 2. Оформление внутреннего перемещения ценностей. Оприходование и списание товаров в нестандартных ситуациях. Оформление инвентаризации товарно-материальных ценностей.	2	
	Практическое занятие № 3. Оформление предварительной документации на отгрузку товаров. Выписка накладных и актов на реализацию номенклатурных позиций. Оформление возврата товаров от покупателей.	2	
	Практическое занятие № 4. Построение структуры розничных торговых точек. Назначение касс торговым точкам. Отражение розничных продаж. Сдача наличной выручки.	2	

	Практическое занятие № 5. Оформление приходного и расходного кассовых ордеров, авансового отчета, формирование кассовой книги.	2	
	Практическое занятие № 6. Настройка и формирование прайс-листа торговой компании. Формирование отчетности по себестоимости и выручке по оптовой и (или) розничной торговле	2	
	Практическое занятие № 7. Оформление отчета о денежных средствах торговой компании. Составление унифицированной формы «Товарный отчет ТОРГ-29».	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2. Работа с программой «1С: Розница 8»	Содержание учебного материала	16	ОК 01 ОК 02 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.1 ПК 2.5 ПК 3.3 ПК 3.6
	1. Функциональные возможности программы: заполнение сведений об организации, настройка видов цен, добавление сведений о розничном магазине, внесение информации о складах, которые есть в магазине и основные правила ценообразования (виды цен).	8	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие № 8. Проведение операций по созданию кассы предприятия для оформления розничных продаж. Добавление пользователей и назначение прав на работу с базой.	2	
	Практическое занятие № 9. Подключение оснащения рабочего места: добавление оборудования, установленного в торговом предприятии. Ввод остатков товаров на складах.	2	
	Практическое занятие № 10. Заполнение списка товаров через параметры учета номенклатуры. Указание стоимости введенных товаров.	2	
	Практическое занятие № 11. Ввод остатков товаров на складах.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 3. Работа с программой «1С: Касса приложение для ПК»	Содержание учебного материала	12	ОК 01 ОК 02 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.1 ПК 2.5 ПК 3.3 ПК 3.6
	Функциональные возможности программы: изучение характеристик рабочего места кассира, режим «Тестовая касса», работа с маркированными товарами.	8	
	Приемка товаров, учет остатков товаров и денежных средств, хранение и последующая обработка чеков		
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие № 12. Настройка рабочего места кассира, оформление продажи товаров и их возврат, поиск товара по штриховому кодированию и с применением сканера, управление материальными остатками.	2	
	Практическое занятие № 13. Внесение и извлечение денежных средств, особенности принятия оплаты банковской картой или наличными денежными средствами, отмена печати чека, оформление возврата товаров.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Промежуточная аттестация			
Всего:		74	

***Если учебным планом предусмотрена самостоятельная работа по данной учебной дисциплине указывается тематика, объем в часах.

3. Условия реализации учебной дисциплины

5. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности», оснащенная в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

6. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) Основные печатные и электронные издания*:

- 1) Васильев, А. Н. Числовые расчеты в Excel : учебное пособие для спо / А. Н. Васильев. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022;
- 2) Волк, В. К. Информатика : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. К. Волк. — Москва : Издательство Юрайт, 2022;
- 3) Воскобойников, Ю. Е. Основы построения экономических моделей в Excel : учебник для спо / Ю. Е. Воскобойников, И. Н. Мухина. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022;
- 4) Гаврилов, М. В. Информатика и информационные технологии : учебник для среднего профессионального образования / М. В. Гаврилов, В. А. Климов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022;
- 5) Дубина, И. Н. Информатика: информационные ресурсы и технологии в экономике, управлении и бизнесе : учебное пособие для СПО / И. Н. Дубина, С. В. Шаповалова. — Саратов : Профобразование, 2019;
- 6) Жук, Ю. А. Информационные технологии: мультимедиа : учебное пособие для спо / Ю. А. Жук. — Санкт-Петербург : Лань, 2021;
- 7) Журавлев, А. Е. Информатика. Практикум в среде Microsoft Office 2016/2019 : учебное пособие для спо / А. Е. Журавлев. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2021;
- 8) Зубова, Е. Д. Информатика и ИКТ : учебное пособие для спо / Е. Д. Зубова. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022;
- 9) Информационные технологии в экономике и управлении в 2 ч. Информационные технологии в экономике и управлении в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / В. В. Трофимов [и др.] ; под редакцией В. В. Трофимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022;
- 10) Калмыкова, С. В. Работа с таблицами на примере Microsoft Excel : учебное пособие для спо / С. В. Калмыкова, Е. Ю. Ярошевская, И. А. Иванова. — Санкт-Петербург : Лань, 2020;
- 11) Карминский, А. М. Применение информационных систем в экономике : учебное пособие / А. М. Карминский, Б. В. Черников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022;
- 12) Косиненко, Н. С. Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебное пособие для СПО / Н. С. Косиненко, И. Г. Фризен. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018;
- 13) Нетёсова, О. Ю. Информационные технологии в экономике : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. Ю. Нетёсова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022;

14) Петлина, Е. М. Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. М. Петлина, А. В. Горбачев. — Саратов : Профобразование, 2021. — 111 с. — ISBN 978-5-4488-1113-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/104886>;

15) Торадзе, Д. Л. Информатика : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Л. Торадзе. — Москва : Издательство Юрайт, 2022;

8. Дополнительные источники:

1) Волик, М. В. Корпоративные информационные системы на базе 1С: предприятие 8 : учебное пособие / М. В. Волик. — Москва: Прометей, 2020;

2) Голубева, О. Л. 1С: Бухгалтерия: учебник для среднего профессионального образования / О. Л. Голубева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022.

* Организация образования при разработке рабочей программы, вправе уточнить список изданий, дополнив его новыми изданиями из расчета не менее одного издания по учебной дисциплине или профессиональному модулю.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знать: методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров, ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование; приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядка формирования категорий в ассортименте структуры ABC – и XYZ – анализа порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу; типов факторных моделей; инновационных средств и устройств информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности; интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа.	Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности Осуществляет устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста Содействует сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применяет знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действует в чрезвычайных ситуациях Устанавливает хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта Обеспечивает организацию и управление торгово-технологическими процессами, в том числе с применением цифровых технологий Проводит сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений. Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях. Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Оценка результатов деятельности обучающихся в

актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности. номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства		процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при проведении экзамена.
Уметь: пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; 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; осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;	Умеет: пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; 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; осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Оценка использования обучающимися методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий.

оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; 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 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 идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;	оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; 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 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 идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений. Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: на практических занятиях; при проведении экзамена.
--	--	---

анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать	деятельность с применением программных продуктов оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать	
--	---	--

Приложение № 13
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

примерная программа учебной дисциплины
«ОП.03 Эксплуатация торгово-технологического оборудования
и охрана труда»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
2. Структура и содержание учебной дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
«ОП.03 Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда»

1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02.

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Дисциплинарные результаты	
	Умения	Знания
ПК 1.6	- 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; - управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; - 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.	- видов торговых структур; - форм и видов торговли; - составных элементов торговой деятельности; - материально-технической базы торговли; - инфраструктуры потребительского рынка; - средств, методов, инноваций в отрасли; - организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли.

ОК 01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составлять план действия; определять необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - структуру плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	- определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; - планировать процесс поиска; - структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение; - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств

2. Структура и содержание учебной дисциплины

3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

2

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	60
в том числе:	
теоретическое обучение	36
практические занятия	24
<i>Самостоятельная работа*</i>	
Промежуточная аттестация**	

*Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется организацией профессионального образования в соответствии с требованиями ГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимых для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

**Форма промежуточной аттестации определяется учебным планом организации профессионального образования

4. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся.	Объем, в часах	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Эксплуатация торгово-технологического оборудования		32	
Тема 1.1. Торгово-технологическое оборудование, торговая мебель и торговый инвентарь	Содержание учебного материала	6	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02
	Понятие и классификация торгово-технологического оборудования. Понятие и классификация торговой мебели. Требования к торговой мебели. Принципы подбора и размещения торговой мебели, правила эксплуатации торговой мебели.	4	
	Понятие и классификация торгового инвентаря. Характеристика отдельных видов торгового инвентаря. Правила эксплуатации торгового инвентаря.		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 1. Подбор, размещение и эксплуатация торгово-технологического оборудования и торговой мебели.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 1.2. Весоизмерительное, фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование	Содержание учебного материала	10	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02
	Понятия и классификации весоизмерительного оборудования. Требования к весоизмерительному оборудованию. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.		
	Понятие и классификация измельчительно-режущего оборудования. Требования и правила эксплуатации к измельчительно - режущему оборудованию.	6	
	Понятие и классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Требования и правила эксплуатации к фасовочно-упаковочному оборудованию.		
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 2. Подбор и расчет количества весоизмерительного оборудования.	2	
	Практическое занятие № 3. Подбор и эксплуатация фасовочно-упаковочного оборудования.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 1.3.	Содержание учебного материала	6	ПК 1.6

Подъёмно-транспортное и холодильное оборудование	Понятие и классификация холодильного оборудования. Требования к холодильному оборудованию. Правила эксплуатации холодильного оборудования. Понятие и классификация подъёмно-транспортного оборудования и требования к нему. Правила эксплуатации подъёмно-транспортного оборудования.	4	ОК 01 ОК 02
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 4. Подбор и эксплуатация холодильного оборудования.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 1.4. Контрольно-кассовая техника	Содержание учебного материала	6	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02
	Понятие и классификация контрольно-кассовой техники. Требования к контрольно-кассовой технике. Устройство и принцип действия контрольно-кассовой техники. Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники.	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 5. Подбор и эксплуатация контрольно-кассовой техники.	2	
	Практическое занятие № 6. Работа с онлайн-кассовой техникой.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 1.5. Современные технические устройства, вендинговые автоматы и системы защиты товаров	Содержание учебного материала	4	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02
	1. Понятие и классификация современных технических устройств, вендинговых автоматов и систем защиты товаров. Требования к современным техническим устройствам, вендинговым автоматам и системам защиты товаров. Правила эксплуатации современных технических устройств и систем защиты товаров.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 7. Подбор и эксплуатация современных технических устройств.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 2. Охрана труда		28	
Тема 2.1. Нормативно-правовая база и обеспечение охраны труда.	Содержание учебного материала	4	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02
	Основные понятия в области охраны труда. Предмет, цели, задачи дисциплины. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности. Понятие, назначение нормативно-правовой базы охраны труда. Основные направления государственной политики в области охраны труда.	2	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 8. Изучение государственных законов в области охраны труда.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.2.	Содержание учебного материала	6	ПК 1.6

Организация охраны труда на предприятиях	Организация охраны труда на предприятиях. Обязанности работодателя и работника по охране труда. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда.	2	ОК 01 ОК 02
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 9. Разработка плана инструктажей и заполнение журналов по технике безопасности.	2	
	Практическое занятие № 10. Изучение инструкции по технике безопасности продавца продовольственных и непродовольственных товаров.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.3. Производственный травматизм и профессиональные заболевания.	Содержание учебного материала	6	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02
	Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. Порядок расследования, документального оформления и учета несчастных случаев в организациях. Оформление материалов расследования несчастных случаев и их учет. Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ.	4	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 11. Составление акта по форме Н-1. Расследование и регистрация несчастных случаев на производстве	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.4. Условия труда и их влияние на организм человека. Вредные производственные факторы.	Содержание учебного материала	4	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02
	Условия труда и производственная санитария на предприятиях торговли. Факторы, влияющие на условия труда. Требования производственной санитарии, условия и особенности труда работников.	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.5. Техника безопасности в сфере торговли и дисциплина труда.	Содержание учебного материала	8	ПК 1.6 ОК 01, ОК 02
	Оказание первой доврачебной помощи. Пожарная безопасность. План эвакуации людей при пожаре в торговых предприятиях. Дисциплина труда	6	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие № 12. Составление требований к организации рабочего места на предприятиях торговли.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Всего:		60	

***Если учебным планом предусмотрена самостоятельная работа по данной учебной дисциплине указывается тематика, объём в часах.

3. Условия реализации учебной дисциплины

5. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенный в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности», оснащенная необходимым для реализации программы учебной дисциплины оборудованием в соответствии с примерной программой по данной специальности.

6. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания:

1) Гайворонский, К. Я. Охрана труда в общественном питании и торговле: учебное пособие / К.Я. Гайворонский. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021;

2) Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022;

3) Графкина, М. В. Охрана труда: учебник / М. В. Графкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022;

4) Карнаух, Н. Н. Охрана труда: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

5) Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование: учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. — Москва : ИНФРА-М, 2020;

6) Родионова, О. М. Охрана труда: учебник для среднего профессионального образования / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

б) дополнительные источники:

1) Трудовой кодекс ПМР;

2) ГОСТ 26756–2016. Межгосударственный стандарт. Мебель для предприятий торговли. Общие технические условия. Дата введения 2018-05-01. — Текст: электронный // ПСС «Кодекс». — URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200146703> (дата обращения: 26.07.2022);

3) Справочно-правовая система «Гарант»: сайт. — URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 26.07.2022). — Текст: электронный;

4) Справочно-правовая система «Консультант плюс»: сайт. — URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 26.07.2022). — Текст: электронный.

* Организация образования при разработке рабочей программы, вправе уточнить список изданий, дополнив его новыми изданиями из расчета не менее одного издания по учебной дисциплине или профессиональному модулю.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

7. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знать: видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; требований законодательства, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности	-точно формулирует понятия торгового оборудования и отдельных его видов; - правильно классифицирует торгово-технологическое оборудование и отдельные его виды; - правильно излагает принципы подбора и размещения торговой мебели; - правильно характеризует торгово-технологическое оборудование; - полно и точно излагает требования к отдельным видам торгово-технологического оборудования и правила эксплуатации отдельных видов торгово-технологического оборудования; - полно и правильно перечисляет и демонстрирует основные элементы устройства контрольно-кассовой техники; - точно формулирует принципы действия контрольно-кассовой техники; - правильно раскрывает основные положения нормативно-правовых актов в области охраны труда, принципы обеспечения безопасности условий труда, права и обязанности работодателя и работника в области охраны труда.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических заданий. Оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно- практических конференциях. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений. Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях.
Уметь: 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;	- Рационально оснащает торговое помещение с соблюдением правил пожарной безопасности и охраны труда; - рационально размещает торговое оборудование и применяет инвентарь с целью оптимизации перемещения покупателей по торговому залу; - применяет современные технические средства и технологии интернет-вещей в целях обеспечения сохранности товаров; - применяет методы контроля за количеством и сроками хранения продовольственных	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при проведении экзамена.

применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; 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.	товаров с применением датчиков контроля; - предлагает и обосновывает внедрение в торгово-технологический процесс современных цифровых технологий, повышающих объем продаж: дополненной реальности, цифровых вывесок, использование компьютерного зрения и т.п. - использует систему управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; - правильно оформляет факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей; - проводит регистрацию факта продажи товара в системе ЕГАИС; - уверенно осуществляет торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; - уверенно применяет 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	
---	---	--

Приложение № 14
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа учебной дисциплины
«ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
2. Структура и содержание учебной дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
«ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов»

1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.04 «Автоматизация торгово-технологических процессов» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 05.

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

Код ПК, ОК	Дисциплинарные результаты	
	Умения	Знания
ПК 1.2	- 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.	- правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев - поиска и методов отбора поставщиков - методов и инструментов работы с базами больших данных; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, - схем электронного документооборота

ПК 1.6	- 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; - управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; - 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.	- видов торговых структур; - форм и видов торговли, - составных элементов торговой деятельности; - материально-технической базы торговли; - инфраструктуры потребительского рынка; - средств, методов, инноваций в отрасли; - организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; - основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли.
--------	---	---

ПК 2.5	- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; - устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; - анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии	- классификации продовольственных и непродовольственных товаров; - методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; - обязательных требований к маркировке потребительских товаров; - основных положений категорийного менеджмента; - сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров
ОК 01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составлять план действия; - определять необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализовывать составленный план; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - структуру плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02	- определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; - планировать процесс поиска; - структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение;	- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств

	- использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	
ОК 05	- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на одном из официальных языков Приднестровской Молдавской Республики, проявлять толерантность в рабочем коллективе	- особенности социального и культурного контекста; - правила оформления документов и построения устных сообщений

2. Структура и содержание учебной дисциплины

3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы:

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	56
в том числе:	
теоретическое обучение	38
практические занятия	18
Самостоятельная работа*	***
Промежуточная аттестация**	

*Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется организацией профессионального образования в соответствии с требованиями ГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимых для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

**Форма промежуточной аттестации определяется учебным планом организации профессионального образования

4. Тематический план и содержание учебной дисциплины.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 1. Становление и развитие технологий электронной коммерции	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 05 ПК 1.2, ПК 1.6, ПК.2.5
	Интернет и веб – основные технологии электронной коммерции, взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети Интернет, мероприятия по повышению конкурентоспособности электронной торговли в ПМР. Процесс импортозамещения как фактор экономического роста. Современные технологии электронной коммерции, настоящее и будущее технологии «Big Date» и ее роль в электронной коммерции	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 1. Анализ, используя интернет-источники, преимущества и недостатки аренды (аутсорсинга) облачной ИТ-инфраструктуры предприятия торговли	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2. Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки	Содержание учебного материала	4	ОК 01, ОК 02, ОК 05 ПК 1.2, ПК 1.6, ПК.2.5
	Классы (категории) ведения электронной коммерции. Определения и типы электронных торговых площадок. Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок. Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2B, B2G, G2B, B2C. Электронные витрины, информационные киоски и панели, цифровые видеопанели и стены. Электронный магазин. Одностраничный интернет-магазин. Электронный торговый ряд.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 3. Электронный обмен данными	Содержание учебного материала	8	ОК 01, ОК 02, ОК 05 ПК 1.2, ПК 1.6, ПК.2.5
	Характеристика электронного обмена данными: определение электронного обмена данными, сферы применения, факторы, способствующие внедрению электронного обмена данными. Схема ЭОД-взаимодействия предприятий. Возможности электронного обмена документами. Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM, транспортная среда электронного обмена данными: стандарты безопасности, поставщики ЭОД-услуг.	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие № 2. Анализ практических ситуаций при оценке характеристик электронного обмена данными.	2	
	Практическое занятие № 3. Разработать процедуру обмена данными между заказчиком и поставщиком электронными товарно-сопроводительными документами в программе «B-Kontur» или аналогичной программе. Дать характеристику процедуре.	2	

	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 4. Интернет вещей в коммерческой работе предприятий	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 05 ПК 1.2, ПК 1.6, ПК.2.5
	Сервисные программы для оценки потребительской ценности, программы лояльности. Автоматизация кассовой зоны для повышения эффективности программ лояльности. Видео, чат, интернет-консультант и ассистент на сайте для увеличения продаж. Технологии анализа контента.	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 4. Составить отчет по поиску числа посетителей сайта предприятия, приходящих из разных поисковых систем, используя агрегаторы	2	
Тема 5. Электронные платежи и системы электронных платежей	Содержание учебного материала	10	ОК 01, ОК 02, ОК 05 ПК 1.2, ПК 1.6, ПК.2.5
	Электронные платежные инструменты: электронные деньги, пластиковые карты и их характеристика, интернет-банкинг	8	
	Электронные платежные системы на основе электронных денег: характеристика электронной платежной системы Яндекс. Деньги; характеристика систем «WebMoney», «Transfer» и «TELEPAT»		
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 5. Работа с агрегатором платежных систем «ДеньгиOnline». Анализ мобильных платежных систем.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 6. Мобильная коммерция	Содержание учебного материала	8	ОК 01, ОК 02, ОК 05 ПК 1.2, ПК 1.6, ПК.2.5
	Определение мобильной коммерции, ее составляющие. Мобильные приложения для торговой деятельности: мобильная платформа «1С:Предприятие 8.3», программное обеспечение для терминалов сбора данных «DataMobile», система мобильной торговли «PalmOrder», платежный сервис «Чес-п-Пау»	6	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 6. Составить отчет по применению программного обеспечения для терминалов сбора данных «DataMobile».	2	
		Самостоятельная работа обучающихся	
Тема 7. Безопасность электронной коммерции	Содержание учебного материала	8	ОК 01, ОК 02, ОК 05 ПК 1.2, ПК 1.6, ПК.2.5
	Безопасность платежей пластиковыми картами: стандарт защиты информации в индустрии банковских пластиковых карт, протокол безопасности 3D-Secure, защита от DoS- и DDoS-атак. АPT-атаки. Протоколы SSL, TLS, SET Аутентификация, идентификация, проверка целостности, авторизация. Криптографическая защита данных. Электронная подпись Инновационные решения для безопасности торговли: интеллектуальная система видеонаблюдения для противодействия мошенничеству «POS-Интеллект», интегрированные системы видеонаблюдения	4	

	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие №7. Анализ правовых основ информационной безопасности предприятия торговли	2	
	Практическое занятие №8. Анализ практических ситуаций по управлению АРТ-атаками в коммерческой деятельности.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 8. Инновационные решения в электронной торговле	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 05 ПК 1.2, ПК 1.6, ПК.2.5
	Инновационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами: платформа электронной коммерции «WebSphere Commerce Enterprise», информационная система для управления многоканальными продажами «Hybris B2C commerce». Торговые информационные системы, мобильные приложения и программы: система управления веб-проектами «1С-Битрикс: Управление сайтом». Новые решения в мобильном торговом приложении «Моби-С», автоматизированная система управления мобильной торговлей «Оптиум»	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 9. Работа с мобильными приложениями	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Промежуточная аттестация			
Всего:		56	

3. Условия реализации учебной дисциплины

5. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности» оснащенная в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

6. Информационное обеспечение реализации программы

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

При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список, может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания*:

1) Волик, М. В. Корпоративные информационные системы на базе 1С: предприятие 8: учебное пособие / М. В. Волик. — Москва: Прометей, 2020;

2) Голубева, О. Л. 1С: Бухгалтерия: учебник для среднего профессионального образования / О. Л. Голубева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

б) дополнительные электронные издания:

1) Васильев, А. Н. Числовые расчеты в Excel : учебное пособие для спо / А. Н. Васильев. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022;

2) Волк, В. К. Информатика : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. К. Волк. — Москва : Издательство Юрайт, 2022;

3) Воскобойников, Ю. Е. Основы построения экономических моделей в Excel : учебник для спо / Ю. Е. Воскобойников, И. Н. Мухина. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022;

4) Гаврилов, М. В. Информатика и информационные технологии : учебник для среднего профессионального образования / М. В. Гаврилов, В. А. Климов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022;

5) Дубина, И. Н. Информатика: информационные ресурсы и технологии в экономике, управлении и бизнесе : учебное пособие для СПО / И. Н. Дубина, С. В. Шаповалова. — Саратов : Профобразование, 2019;

6) Жук, Ю. А. Информационные технологии: мультимедиа : учебное пособие для спо / Ю. А. Жук. — Санкт-Петербург : Лань, 2021;

7) Журавлев, А. Е. Информатика. Практикум в среде Microsoft Office 2016/2019 : учебное пособие для спо / А. Е. Журавлев. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2021;

8) Зубова, Е. Д. Информатика и ИКТ : учебное пособие для спо / Е. Д. Зубова. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022;

9) Информационные технологии в экономике и управлении в 2 ч. Информационные технологии в экономике и управлении в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / В. В. Трофимов [и др.] ; под редакцией В. В. Трофимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022;

10) Калмыкова, С. В. Работа с таблицами на примере Microsoft Excel : учебное пособие для спо / С. В. Калмыкова, Е. Ю. Ярошевская, И. А. Иванова. — Санкт-Петербург : Лань, 2020;

11) Карминский, А. М. Применение информационных систем в экономике : учебное пособие / А. М. Карминский, Б. В. Черников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022;

12) Косиненко, Н. С. Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебное пособие для СПО / Н. С. Косиненко, И. Г. Фризен. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018;

13) Нетёсова, О. Ю. Информационные технологии в экономике : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. Ю. Нетёсова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022;

14) Петлина, Е. М. Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. М. Петлина, А. В. Горбачев. — Саратов : Профобразование, 2021;

15) Торадзе, Д. Л. Информатика : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Л. Торадзе. — Москва : Издательство Юрайт, 2022.

* Организация образования при разработке рабочей программы, вправе уточнить список изданий, дополнив его новыми изданиями из расчета не менее одного издания по учебной дисциплине или профессиональному модулю.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

7. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знать: методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли; сквозных цифровых технологий, облачных вычислений, работа с большими данными. классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; основных положений категорийного менеджмента; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров; актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности. номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной	Правильно подбирает информацию из массива больших данных; Правильно заполняет рабочую документацию в соответствии с предъявляемыми требованиями; Обеспечивает организацию и реализацию технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; Формирует и контролирует информацию о дополнительных услугах торговых организаций; Правильно составляет классификацию товаров; Формирует и применяет способы кодирования товаров с соблюдением обязательных требований к маркировке; Соблюдает основные положения категорийного менеджмента; Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам. Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности. Осуществляет устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста. Содействует сохранению окружающей среды, ресурсосбережению. Пользуется профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических заданий. Оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений. Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях. Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.

деятельности, в том числе с использованием цифровых средств особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общепотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; правила чтения текстов профессиональной направленности.		Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при проведении экзамена.
Уметь: 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. осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением сквозных цифровых технологий; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; осуществлять торговые-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;	Составляет документы, деловые письма, коммерческие предложения, осуществляет безналичные расчеты с использованием современных технических средств и цифровых технологий; Устанавливает хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта; Составляет информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных и программных продуктов; Формирует информацию о продажах и передает ее в ЕГАИС; Использует современные технические средства, специализированные программные продукты, технологии больших данных, сквозные цифровые технологии, интернет-вещей в организации и осуществлении торговых операций;	

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; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности цифровых технологий. применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника). определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации;	Оформляет заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ и цифровых инструментов; Оформляет факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; Контролирует процесс доставки товара с использованием цифровых инструментов; Применяет цифровые технологии в процессе кодирования товара; Контролирует оптимальные условия хранения товаров; Предлагает мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам; Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности; Осуществляет устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста; Содействует сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях; Пользуется профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;	
--	---	--

оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.		
--	--	--

Приложение № 15
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа учебной дисциплины
«ОП.05 Основы предпринимательства»

Содержание

1. Общая характеристика примерной программы учебной дисциплины
2. Структура и содержание учебной дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика примерной рабочей программы учебной дисциплины
ОП.05 Основы предпринимательства

1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Основы предпринимательства» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ГОС СПО специальности 38.02.08 Торговое дело.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 09.

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

Код ПК, ОК	Дисциплинарные результаты	
	Умения	Знания
ПК 1.1	- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.	- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков.
ПК 1.6	- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ.	- видов торговых структур; - форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка.
ПК 3.2	- использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.	- средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
ПК 3.4	- анализировать текущую рыночную конъюнктуру.	- видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности.

ПК 3.5	- оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; - оценивать риски, связанные с бизнесом; - анализировать бизнес-концепции; - предлагать идеи для дальнейшего развития; - применять методы принятия оптимальных решений; - находить аргументы в пользу идей; - разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда.	- роли и значения бизнес-плана; - основных функций бизнес-плана; - классификации основных типов бизнес-планов;
ПК 3.6	- анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов.	- принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий.
ПК 3.8.	- собирать информацию о бизнес-проблемах; - анализировать финансовую отчетность на предмет рисков, использования отчетов в анализе рисков; - предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации; - оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.	- понятия и видов рисков; - методов оценки риска, связанных с бизнесом; - мер снижения риска, связанных с бизнесом; - методов оценки выполнимости бизнес-идеи; - основных способов анализа и оценки рисков; - - состава моделей оценки риска; - способов оценки риска ликвидности
ОК 01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составлять план действия; - определять необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализовывать составленный план; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - структуру плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.

ОК 02	- определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; - планировать процесс поиска; - структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств.
ОК 09	- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; - участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности.

2. Структура и содержание учебной дисциплины

3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы.

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	60
в том числе:	
теоретическое обучение	48
практические занятия	12
Самостоятельная работа*	
Промежуточная аттестация**	

*Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется организацией профессионального образования в соответствии с требованиями ГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимых для выполнения

заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

****Форма промежуточной аттестации определяется учебным планом организации профессионального образования**

4. Тематический план и содержание учебной дисциплины.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 1. Сущность и понятие предпринимательства	Содержание учебного материала	8	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 1.1, ПК.1.6, ПК.3.2, ПК.3.4, ПК 3.5, ПК.3.6 ПК.3.8
	Сущность термина «предпринимательство». Основные функции и принципы предпринимательства. Классификация розничных и оптовых торговых организаций. Роль и задачи развития предпринимательства в сфере торговли на современном этапе развития.	8	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2. Государственное регулирование, организация и структура предпринимательской деятельности в торговле	Содержание учебного материала	8	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 1.1, ПК.1.6, ПК.3.2, ПК.3.4, ПК 3.5, ПК.3.6 ПК.3.8
	Государственное регулирование предпринимательства и торговой деятельности. Сущность электронной коммерции, ее место и роль в развитии предпринимательства в ПМР. Роль и значение информации в организации предпринимательской деятельности. Значение инновационных подходов в предпринимательстве; структура предпринимательской деятельности в торговле.	6	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 1. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 3. Факторы, влияющие на формирование бизнес-идеи	Содержание учебного материала	8	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 1.1, ПК.1.6, ПК.3.2, ПК.3.4, ПК 3.5, ПК.3.6 ПК.3.8
	Учет внешних и внутренних факторов, оказывающие влияние на эффективность предпринимательской деятельности. Особенности организации предпринимательской деятельности в оптовой и розничной торговле. Методы формирования бизнес-идеи.	6	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 2. Анализ и оценка динамики развития предприятий торговли.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 4. Организация предпринимательской деятельности в торговле	Содержание учебного материала	14	ОК 01 ОК 02 ОК 09 ПК 1.1, ПК.1.6, ПК.3.2, ПК.3.4, ПК 3.5, ПК.3.6 ПК.3.8
	Особенности налогообложения торговой деятельности, осуществляемой юридическими и физическими лицами. Методы оценки целевого рынка. Методы оценки конкурентной среды. Методы оценки финансового рынка. Источники формирования хозяйственных средств предпринимательской деятельности. Методы формирования ассортиментной политики. Формы и методы продвижения товаров.	10	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	

	Практическое занятие № 3. Расчет сумм налогов Индивидуальных предпринимателей и организаций при различных налоговых режимах.	2	
	Практическое занятие № 4. Оценка целевого рынка и конкурентной среды торгового предприятия (предприятие определяется по выбору студентов).	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 5. Управление предпринимательской деятельностью в торговле	Содержание учебного материала	8	ОК 01 ОК 02 ОК 09 ПК 1.1, ПК.1.6, ПК.3.2, ПК.3.4, ПК 3.5, ПК.3.6 ПК.3.8
	Задачи и сущность управления предпринимательской деятельностью. Принципы и методы управления предпринимательской деятельностью. Управление системой обеспечения деятельности предприятия в сфере торговли.	6	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 5. Выбор и обоснование стратегии продвижения товара организации торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору студентов).	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 6. Риски в предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	8	ОК 01 ОК 02 ОК 09 ПК 1.1, ПК.1.6, ПК.3.2, ПК.3.4, ПК 3.5, ПК.3.6 ПК.3.8
	Сущность предпринимательского риска предприятий торговли. Функции предпринимательского риска. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Управление экономическими рисками.	6	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие № 6. Определение уровня предпринимательского риска выхода товара на рынок	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 7. Морально-этические аспекты предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	4	ОК 01; ОК 02 ОК 09 ПК 1.1, ПК.1.6, ПК.3.2, ПК.3.4, ПК 3.5, ПК.3.6 ПК.3.8
	Психология предпринимательства. Нравственно-этические факторы предпринимательской деятельности	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 8. Прекращение предпринимательской деятельности организации	Содержание учебного материала	2	ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 1.1, ПК.1.6, ПК.3.2, ПК.3.4, ПК 3.5, ПК.3.6 ПК.3.8
	Государственное регулирование в случае ликвидации, реорганизации, несостоятельности (банкротства) организации торговли	2	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Всего:		60	

***Если учебным планом предусмотрена самостоятельная работа по данной учебной дисциплине указывается тематика, объём в часах.

3. Условия реализации учебной дисциплины

5. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Основы финансовой грамотности, экономика и анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации», оснащенный в соответствии с примерной образовательной программой по специальности.

6. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

а) основные печатные и электронные издания:

1) Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т.М. Голубева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022;

2) Косиненко, Н. С. Информационные технологии в профессиональной деятельности: учебное пособие для СПО / Н. С. Косиненко, И. Г. Фризен. — 2-е изд. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018;

3) Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

4) Лапина, Е. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие для спо / Е. Н. Лапина, Е. А. Остапенко, М. Н. Татарина. — Санкт-Петербург: Лань, 2022;

5) Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

6) Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2022;

б) дополнительные источники:

1) Внуков, А. А. Основы информационной безопасности: защита информации: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. А. Внуков. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019;

2) Иванова, Е. В. Предпринимательское право: учебник для среднего профессионального образования / Е. В. Иванова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019;

3) Иванова, Р. М. История российского предпринимательства: учебное пособие для среднего профессионального образования / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2019;

4) Инновационное предпринимательство: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Я. Горфинкель [и др.]; под редакцией В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — Москва: Издательство Юрайт, 2019;

5) Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019;

6) Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Пансков. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019;

7) Справочно-правовая система «Гарант»;

- 8) Справочно-правовая система «Консультант +»;
- 9) Платформа «Бизнес.ру»: <https://online.business.ru/> ;
- 10) Платформа «Бизнес.Ру»: <https://www.business.ru/>;
- 11) Программа «Ваш финансовый аналитик»: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/>;
- 12) Программа Гугл Таблицы: <https://www.google.ru/intl/ru/sheets/about/>;
- 13) Программа электронный калькулятор: <https://okcalc.com/ru/> ;
- 14) «Налогоплательщик:ЮЛ» <https://www.nalog.ru/>.

* Организация образования при разработке рабочей программы, вправе уточнить список изданий, дополнив его новыми изданиями из расчета не менее одного издания по учебной дисциплине или профессиональному модулю.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

7. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знать: методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; видов торговых структур, форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка; видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий. понятия и видов рисков, методов оценки риска, связанных с бизнесом, мер снижения риска, связанных с бизнесом; методов оценки выполнимости бизнес-идеи, основных способов анализа и оценки рисков, состава моделей оценки риска, способов оценки риска ликвидности основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности. номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств. содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной	Выбирает методы и инструменты работы с базами данных. Различает виды торговых структур, формы и виды торговли. Приводит перечень видов конкуренции и показателей конкурентоспособности. Перечисляет принципы и методы управления информационными данными с помощью информационных технологий; Раскрывает понятие риска, называет методы оценки риска и меры их снижения. Приводит классификацию предпринимательских рисков и раскрывает их содержание. Распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; Определяет этапы решения задачи; Эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) Определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; Структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; Оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты;	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических заданий. Оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Оценка использования обучающимся методов и приемов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий. Оценка использования обучающимся методов и приемов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений. Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях.

деятельности по профессии (специальности); стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона. правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности.	Определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; Применяет современную научную профессиональную терминологию; Определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования. Эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности. Применяет стандарты антикоррупционного поведения выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения. Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; Пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при проведении экзамена.
Уметь: пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков, использования отчетов в анализе рисков; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства,	Осуществляет поиск профессиональной информации с помощью современных поисковых систем; Формирует базы данных о требованиях к товарной продукции в формате электронных таблиц; Проводит оценку потенциала рынка. Оценивает риски бизнеса по соответствующей методике; Предлагает идеи для развития предпринимательской деятельности; Презентует бизнес-идею с соблюдением общеустановленных правил. Определяет ресурсы для развития бизнеса и предлагает организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации Оформляет результаты бизнес-анализа. распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Оценка результатов выполнения практических заданий. Оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий.

конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда. предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами. распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач. определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; определять источники финансирования. организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения	действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования. эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности. применяет стандарты антикоррупционного поведения выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения. понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений. Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях. Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при проведении экзамена.
--	---	---

определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности		
---	--	--

Приложение № 16
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа учебной дисциплины
«ОП. 06 Правовые основы профессиональной деятельности»

Содержание

1. Общая характеристика программы учебной дисциплины..
2. Структура и содержание учебной дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

1. Общая характеристика программы учебной дисциплины ОП.06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности

1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ГОС СПО специальности 38.02.08 Торговое дело.

Учебная дисциплина ОП.06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ГОС по специальности ГОС СПО специальности 38.02.08 Торговое дело.

Дисциплина относится к группе общепрофессиональных дисциплин профессионального цикла.

2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

Код ПК,ОК	Умения	Знания
ПК 2.1-2,8 ПК 3.2, ПК 3.3, ОК 1-9	– использовать необходимые нормативные документы; – защищать свои права в деятельности соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством; – осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством; – определять организационно - правовую форму организации; – анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;	– основные положения Конституции ПМР; – права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации; – основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности; – законодательные акты и другие нормативные документы регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности; – организационно-правовые формы юридических лиц; – правовое положение субъектов предпринимательской деятельности; – права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности; порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения; правила оплаты труда; – роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения; право социальной защиты граждан; – понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника; – виды административных правонарушений и административной ответственности; нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров

2. Структура и содержание учебной дисциплины

3. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы.

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	48
в том числе:	
теоретическое обучение	28
практические занятия	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	
Промежуточная аттестация	

*Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется организацией профессионального образования в соответствии с требованиями ГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимых для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

**Форма промежуточной аттестации определяется учебным планом организации профессионального образования

4. Тематический план и содержание учебной дисциплины.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Правовое регулирование экономических отношений		14	
Тема 1.1. Понятие экономики и экономических отношений.	Содержание учебного материала	6	ПК 2.1-2,8 ПК 3.2, ПК 3.3, ОК 1-9
	Содержание дисциплины, ее цели и задачи, связь с другими общепрофессиональными и специальными дисциплинами. Экономика как объект воздействия права. Закон ПМР «О защите прав потребителей», основные цели и задачи.	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическая работа № 1 «Правовое регулирование в рамках закона ПМР «О защите прав потребителей»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 1.2. Предпринимательская деятельность, ее виды и функции.	Содержание учебного материала	4	ПК 2.1-2,8 ПК 3.2, ПК 3.3, ОК 1-9
	Предпринимательские отношения, как предмет правового регулирования. Источники права, регулирующие предпринимательскую деятельность в ПМР. Хозяйственное право, его предмет и принципы. Понятия предпринимательской деятельности ее основные признаки, принципы и функции. Понятие услуги, виды услуг	2	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическая работа № 2 «Правовое регулирование предпринимательской деятельности»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 1.3. Понятие и структура предпринимательских правоотношений.	Содержание учебного материала	4	
	Содержание предпринимательского правоотношения. Типы обязанностей предпринимательских правоотношений. Субъекты предпринимательских отношений	2	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическая работа №3. «Правовой статус индивидуального предпринимателя»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 2. Юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности		12	
Тема 2.1. Понятие юридического лица, его признаки.	Содержание учебного материала	6	ПК 2.1-2,8 ПК 3.2, ПК 3.3,
	Классификация и виды юридических лиц. Способы создания и признаки юридического лица. Правоспособность юридических лиц.	4	

Способы создания юридических лиц.	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	ОК 1-9
	Практическая работа № 4. «Юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 2.2. Организационно –правовые формы юридических лиц.	Содержание учебного материала	6	ПК 2.1-2,8 ПК 3.2, ПК 3.3, ОК 1-9
	Сущность и особенности организационно – правовых форм хозяйствования юридических лиц. Учредительные документы юридического лица. Создание юридического лица. Филиалы и представительства юридических лиц.	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическая работа № 5. «Сравнительная характеристика организационно-правовых форм юридических лиц. Общие нормы и правила оформления документов требования к построению деловых документов»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 3. Гражданско-правовые отношения		10	
Тема 3.1. Понятие, содержание и формы договора	Содержание учебного материала	4	ПК 2.1-2,8 ПК 3.2, ПК 3.3, ОК 1-9
	Правовое регулирование договорных отношений. Понятие договора. Роль договора в гражданском обороте. Содержание договора. Формы договора. Виды гражданско-правовых договоров. Антикоррупционная составляющая гражданско-правовых договоров	4	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 3.2. Организационно-правовые документы, их роль в управленческой деятельности организации	Содержание учебного материала	6	ПК 2.1-2,8 ПК 3.2, ПК 3.3, ОК 1-9
	Понятие, основные виды и характеристики организационно-правовых документов. Рассмотрение споров в арбитражном суде. Исковая давность.	2	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практические работы: №6. «Судебная защита гражданских прав и экономические споры» №7. «Рассмотрение экономических споров арбитражным судом».	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Раздел 4. Трудовое право, как отрасль права		12	
Тема 4.1.	Содержание учебного материала	8	ПК 2.1-2,8 ПК 3.2, ПК 3.3, ОК 1-9
	Правовое регулирование трудовых отношений. Субъекты трудового права. Прекращение трудового договора. Прекращение трудового договора по соглашению сторон. Расторжение трудового договора по инициативе работника. Расторжение трудового договора по инициативе работодателя. Порядок приема на работу. Оформление	4	

Правовое регулирование занятости и трудоустройства Трудовой договор	увольнения. Производство расчета. Выходное пособие: понятие, размеры и условия его выплаты.		
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическая работа № 8. «Оформление документов при приеме на работу. Заключение, изменение, прекращение трудового договора. Порядок оформления увольнения» Практическая работа № 9. «Административная ответственность. Порядок привлечения к административной ответственности.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
Тема 4.2. Рабочее время и время отдыха. Дисциплина труда.	Содержание учебного материала	4	ПК 2.1-2,8 ПК 3.2, ПК 3.3, ОК 1-9
	Понятие и виды рабочего времени. Рабочий день. Рабочая неделя. Оплата за работу, антикоррупционные действия государства в регулировании оплаты труда работника. Продолжительность работы накануне праздничных и выходных дней. Работа в вечернее и ночное время. Сверхурочные работы. Ненормированный рабочий день. Понятие и виды времени отдыха. Перерывы для отдыха и питания. Выходные и праздничные дни.	2	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическая работа № 10 «Рабочее время и время отдыха. Оплата труда»	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	***	
	Всего	48	
Промежуточная аттестация			

3. Условия реализации учебной дисциплины

5. Для реализации программы учебной дисциплины должно быть предусмотрено наличие учебного кабинета общепрофессиональных дисциплин.

Оборудование учебного кабинета: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; комплект учебных пособий по дисциплине; наглядные пособия (образцы и макеты нормативно-правовых документов и законодательных актов ПМР); комплект электронных презентаций; комплект учебно – методической документации; учебно - методические пособия.

Технические средства обучения: мультимедиа проектор навесной экран; телевизор.

6. Информационное обеспечение реализации программы

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

а) основные источники*:

1) Правовое обеспечение профессиональной деятельности: Уч. для ср. уч. зав./ Под ред. Д.О.Тузова и В.С.Аракчеева - М.: ФОРУМ: ИНФРА - М, 2010 г. - 384с.;

2) Прудников Е.М. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: Уч. для вузов - 3изд. - М.: ПРИОР, 2013 г. - 241с.;

3) Румынина В.В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: Учебник для ссузов. - 6-е изд., стер. - М.: Академия, 2010. - 192с.;

4) Румынина В.В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: Уч. для ср. уч. зав. - 5 изд., стереотип. - М.: Академия, 2015г. - 192с.;

б) дополнительные источники:

1) Конституция ПМР;

2) Административный кодекс ПМР;

3) Гражданский кодекс ПМР;

4) Трудовой кодекс ПМР;

5) Закон ПМР «О коллективных договорах и соглашениях»;

6) Закон ПМР «О защите прав потребителей»;

в) интернет-ресурсы:

1) Сайт Верховного Совета ПМР

- Законодательная база ГП ПМР;

2) Сайт Министерства по социальной защите и труду ПМР

- Акты и законы ГП и ТП ПМР;

3) Сайт МВД ПМР, акты и законы КОАП ПМР.

4) Официальный сайт Президента ПМР.

*Организация образования при разработке рабочей программы, вправе уточнить список изданий, дополнив его новыми изданиями из расчета не менее одного издания по учебной дисциплине или профессиональному модулю.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

10. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины.

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Уметь		

- использовать необходимые нормативные документы; - защищать свои права в деятельности соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством; - осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством; - определять организационно - правовую форму организации; - анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения.	- использование НПА в профессиональной деятельности;	Экспертная оценка выполненных рефератов, докладов, конспектов, письменных ответов на вопросы; Различные виды опросов на аудиторных занятиях
Знать		
- основные положения Конституции ПМР; - права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации; основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности; - законодательные акты и другие нормативные документы регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности; - организационно-правовые формы юридических лиц; - правовое положение субъектов предпринимательской деятельности; - права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности; - порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения; правила оплаты труда; - роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения; право социальной защиты граждан; - понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника; - виды административных правонарушений и административной ответственности; - нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров.	- знание основных норма НПА; - знание правил заполнения основных видов документов по трудовому законодательству - знание основных норм Административного, Гражданского и Трудового права	Опрос, тестирование, составление схем, экспертная оценка на практическом занятии, демонстрация знаний при решении задач, внеаудиторная самостоятельная работа,

Приложение № 17
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерные программы учебных дисциплин СГ. 01 История, СГ. 03 Безопасность жизнедеятельности, СГ. 04 Физическая культура утверждены распорядительными актами Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики

Приложение № 18
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Фонды примерных оценочных средств для проведения
итоговой государственной аттестации
по специальности 38.02.08 Торговое дело

Содержание

1. Паспорт оценочных средств для ига
2. Структура процедур и порядок проведения
3. Типовые задания для демонстрационного экзамена
4. Порядок организации и проведения защиты дипломной работы (дипломного проекта)

1. Паспорт оценочных средств для ИГА

2.

1. Особенности основной профессиональной образовательной программы

Фонды примерных оценочных средств разработаны для специальности 38.02.08 Торговое дело

В рамках специальности СПО предусмотрено освоение квалификации: *специалист по торговому делу*.

Формой итоговой государственной аттестации (далее – ИГА) по специальности 38.02.08 Торговое дело является защита дипломного проекта (работы) и демонстрационный экзамен.

Требования к содержанию, объему и структуре дипломного проекта (работы) организация образования определяет самостоятельно с учетом ПОПОП.

В ходе ИГА оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ГОС. ИГА должна быть организована как демонстрация выпускником выполнения одного или нескольких основных видов деятельности по специальности.

2. Перечень видов деятельности.

Код и наименование вида деятельности (ВД)	Код и наименование профессионального модуля (ПМ), в рамках которого осваивается ВД
1	2
В соответствии с ГОС	
ВД 03. Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	ПМ 03. Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

3. Перечень результатов, демонстрируемых на ИГА

Оцениваемые основные виды деятельности и компетенции по ним	Описание выполняемых в ходе процедур ИГА заданий (примерная тематика дипломных проектов)
Демонстрационный экзамен	
ВД 1. Организация и осуществление торговой деятельности	Комплексное выполнение задания демонстрационного экзамена
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	- использование современных поисковых систем для сбора информации о внешних и внутренних рынках; - проведение исследований рынка поставщиков, создание и ведение базы поставщиков и покупателей товаров; - обобщение и систематизация коммерческой информации, формирование баз 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; - анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; - создание и ведение информационной базы данных поставщиков и покупателей; - составление документов, формирование, архивирование, направление документов и информации по назначению; - обобщение полученной информации, обрабатывание ее с применением новых программных продуктов; - обобщение и систематизация коммерческой информации для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	- применение норм гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; - осуществление выбора поставщиков; - оформление заказов на поставку товаров с применением компьютерных программ; - составление документов, деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, осуществление безналичных расчетов, в т. ч. с использованием современных технических средств; - создание и ведение информационной базы поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; - обобщение полученной информации, статистическая ее обработка и формулирование аналитических выводов, архивирование полученной информации и обеспечение ее безопасности; - умение работать в единой информационной системе.
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	- применение основных положений нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; - составление документов, формирование, архивирование, направление документов и информации по назначению; - обоснование начальной (максимальной) цены закупки; - описание объекта закупки (реализации); - разработка и составление закупочной документации; - работа в единой информационной системе; - взаимодействие с закупочными комиссиями и техническое обеспечение деятельности закупочных комиссий; - анализ поступивших заявок, оценивание результатов и подведение итогов закупочной процедуры; - формирование и согласование протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; - проверка необходимой документации для заключения контрактов и осуществление процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).

ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	– классификация товаров на внутренних и внешних рынках; – разработка текстов рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; – осуществление деловой переписки по вопросам заключения внешнеторгового контракта; – осуществление взаимодействия с участниками внешнеторгового контракта; – подготовка коммерческих предложений, запросов; – оформление документации в соответствии с требованиями законодательства ПМР и международных актов.
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	– составление и оформление отчетов, содержащих 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; – осуществление организации оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; – обобщение и систематизация коммерческой информации для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; – осуществление цифровых платежей, облачных вычислений, системного анализа больших данных, использование технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	– осуществление процесса поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществление процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проведение анализа перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; – осуществление контроля за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); – использование технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применение цифровых вывесок с использованием компьютерного зрения; – применение технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; – управление полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; – оформление фактом продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – применение электронного документооборота в реализации торгово-технологического процесса; – осуществление торгово-технологических процессов, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; – применение основных ИИ-решений - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; – оформление заказов на поставку товаров с применением компьютерных программ; – осуществление цифровых платежей, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – использование современных поисковых систем для сбора информации о внутренних внешних рынках.
ВД 2. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	Комплексное выполнение задания демонстрационного экзамена

ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	– применение цифровых технологий кодирования потребительских товаров; – идентификация ассортиментной принадлежности продовольственных и непродовольственных товаров; – оценка маркировки потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	– идентификация ассортиментной принадлежности продовольственных и непродовольственных товаров; – оценка маркировки потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов. – применение документов в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров	– установление и обеспечение оптимальных условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; – выявление дефектов потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; – реализация мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	– обобщение и анализ современного приднестровского, российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; – проведение оценки качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; – организация экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов.
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	– анализ ассортимента товаров и выявление приоритетных направлений его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; – формирование торгового ассортимента по результатам анализа потребности в товарах; – применение цифровых технологий кодирования потребительских товаров; – установление и обеспечение оптимальных условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; – реализация мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.
ВД 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	Комплексное выполнение задания демонстрационного экзамена
ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	– примените методов сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; – определение подходящих маркетинговых инструментов и применение их для проведения маркетингового исследования; – составление комплексных планов проведения маркетингового исследования; – составление точных технических заданий для выполнения маркетингового исследования; – проведение маркетинговых исследований разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.
ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	– обеспечение продвижения товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; – использование методов прогнозирования сбыта продукции и рынков.
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	- обработка и анализ информации о ценах на товары, работы, услуги; - работа с информационной базой данных.
ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на	- установление конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.

ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	– применение норм приднестровского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; – развитие идеи до бизнес-предложений; – оценивание инновационности подхода в бизнесе и потенциал на рынке; – оценивание рисков, связанных с бизнесом; – анализ бизнес-концепции; – предложение идеи для дальнейшего развития; – применение методов принятия оптимальных решений; – нахождение аргументов в пользу идей; – принятие в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; – обоснование и оценка цели и ценности; – представление идей, дизайна, видения и решения; – применение при разработке бизнес-плана специализированных программных продуктов; – использование для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современных технических средств и информационных технологий; – создание деловых электронных презентаций.
ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	– сбор и анализ исходных данных, необходимых для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; – использование методов экономического анализа; – анализ предпринимательской деятельности с применением программных продуктов; – оформление результатов бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.
ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	– разработка мер по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; – оптимальное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; – предложение организационно-управленческих решений, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.
ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	– сбор информации о бизнес-проблемах; – анализ финансовой отчетности на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
ВД 03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	Комплексное выполнение задания демонстрационного экзамена
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и	– работа с различными источниками информации и использование ее открытых источников для расширения клиентской базы и доступных информационных ресурсов организации; – ведение и актуализация базы данных клиентов; – формирование отчетной документации по клиентской базе; – анализ деятельности конкурентов; – определение приоритетных потребностей клиента и фиксирование их в базе данных; – планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров с потенциальными и существующими клиентами; – ведение реестра реквизитов клиентов; – использование программных продуктов.

ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	– планирование объемов собственных продаж; – установление контактов с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; – использование и анализ имеющейся информации о клиенте для планирования и организации работы с ним; – формирование коммерческих предложений в соответствии с потребностями клиента; – планирование и проведение презентаций продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; – использование профессиональных и технических терминов, пояснение их в случае необходимости; – предоставление информации клиенту по продукции и услугам в доступной форме; – опознавание признаков неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; – работа с возражениями клиента; – применение техники по закрытию сделки; – суммирование выгоды и предложение плана действий клиенту; – фиксирование результатов преддоговорной работы в установленной форме; – обеспечение конфиденциальности полученной информации; – анализ результатов преддоговорной работы с клиентом и разработка план дальнейших действий.
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	– оформление и согласование договоров в соответствии со стандартами и регламентами организации; – подготовка и оформление документации для формирования заказа; – осуществление мероприятий по размещению заказа; – отслеживание соблюдения сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; – принятие корректирующих мер по соблюдению договорных обязательств; – осуществление/контроль отгрузки/выдачи продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; – оформление документации при отгрузке/выдаче продукции; – осуществление урегулирования спорных вопросов, претензий; – организация работы и оформление документации в соответствии со стандартами организации; – соблюдение конфиденциальности информации; – предоставление клиенту достоверную информацию; – корректное использование информации, предоставляемую клиенту; – соблюдение в работе принципов клиентоориентированности; – обеспечение баланса интересов клиента и организации; – обеспечение соблюдения требований охраны.
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	– разработка предложений для формирования плана продаж товаров; – сбор, анализ и систематизация данных по объемам продаж; – планирование работы по выполнению плана продаж; – анализ установленного плана продаж с целью разработки мероприятий по реализации; – анализ и оценка промежуточных результатов выполнения плана продаж; – анализ возможностей увеличения объемов продаж; – планирование и контроль поступления денежных средств; – обеспечение наличия демонстрационной продукции; – применение программы стимулирования клиента для увеличения продаж; – планирование рабочего времени для выполнения плана продаж; – планирование объемов собственных продаж;

ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	– оценка эффективности проведенных мероприятий стимулирования продаж; – разработка мероприятий по улучшению показателей удовлетворенности; – разработка и проведение комплекса мероприятий по поддержанию лояльности клиента; – анализ и систематизация информации о состоянии рынка потребительских товаров; – анализ информации о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; – анализ результатов показателей удовлетворенности клиентов; – внесение предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; – внесение предложений по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	– анализ и систематизация данных по состоянию складских остатков; – обеспечение плановой оборачиваемости складских остатков; – анализ оборачиваемости складских остатков.
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	составление отчетной документации по продажам.
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– разработка плана послепродажного сопровождения клиента; – инициирование контакта с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; – инициативное ведение диалога с клиентом; – резюмирование, выделение главного в диалоге с клиентом и подведение итогов по окончании беседы; – определение приоритетных потребностей клиента и фиксировать их в базе данных; – разработка рекомендации для клиента; – сбор информации об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; – анализ рынка с целью формирования коммерческих предложений для клиента; – проведение деловых переговоров, ведение деловой переписки с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; – ведение деловой переписки с клиентами и партнерами; – использование программных продуктов.
ВД 03 Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	Комплексное выполнение задания демонстрационного экзамена

ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– работа с различными источниками информации, использовать ее открытые источники и доступные информационные ресурсы организации для расширения клиентской базы; – осуществление поиска информации в клиентской базе и глобальной информационно-телекоммуникационной сети «интернет» по продажам; – запрашивание информации у клиента о лицах, потенциально заинтересованных в продукции и услугах; – получение информации о сфере интересов, круге общения и роде занятий клиента с целью расширения клиентской базы; – формирование отчетной документации по клиентской базе; – использование базы данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; – планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров тест-драйвы/пробные поездки с потенциальными и существующими клиентами; – разрешение конфликтных ситуаций.
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	– планирование объемов собственных продаж; – установление контакта с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; – использование и анализ имеющейся информации о клиенте для планирования и организации работы с ним; – формирование коммерческого предложения в соответствии с потребностями клиента; – планирование и проведение презентации продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; – использование профессиональных и технических терминов, пояснение их в случае необходимости; – предоставление информации клиенту по продукции и услугам в доступной форме; – проведение тест-драйв/пробной поездки, демонстрируя выгоды для клиента с учетом техники продаж и оформление соответствующей документации в соответствии со стандартами организации; – обеспечение безопасности клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки; – опознавание признаков недовольства клиента качеством предоставления услуг; – работа с возражениями клиента; – применение техники по закрытию сделки; – взаимодействие со смежными структурами; – суммирование выгоды и предложение плана действий клиенту; – фиксирование результатов преддоговорной работы в установленной форме; – обеспечение конфиденциальности полученной информации; – анализ результатов преддоговорной работы с клиентом и разработка план дальнейших действий.

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	– оформление и согласование договоров в соответствии со стандартами и регламентами организации; – подготовка документации для формирования заказа продукции в производство; – осуществление мероприятий по размещению заказа; – оформление заказа на установку дополнительного оборудования; – контроль соблюдения сроков поставки и информирования клиента о возможных изменениях; – отслеживание движения продукта от организации-производителя до места реализации; – проведение корректирующих мер по соблюдению договорных обязательств; – осуществление/контроль отгрузки/выдачи продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; – оформление документации при отгрузке/выдаче продукции; – осуществление урегулирования спорных вопросов, претензий; – оформление документации в соответствии со стандартами организации; – организация работы в соответствии со стандартами организации; – соблюдение конфиденциальности информации; – предоставление клиенту достоверной информации; – корректное использование информации, предоставляемой клиенту; – соблюдение в работе принципов клиентоориентированности; – обеспечение баланса интересов клиента и организации; – соблюдение требований охраны труда.
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	– анализ тенденции развития рынка и отрасли в целом; – разработка предложения для формирования плана продаж продукта; – сбор, анализ и систематизирование данных по объемам продаж; – планирование работы по выполнению плана продаж; – анализ установленного плана продаж с целью разработки мероприятий по его реализации; – анализ и оценка промежуточных результатов выполнения плана продаж; – анализ возможности увеличения объемов продаж; – планирование и контроль поступления денежных средств; – обеспечение наличия демонстрационной продукции; – применение программы стимулирования клиента для увеличения продаж; – планирование рабочего времени для выполнения плана продаж.
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	– оценка эффективности проведенных мероприятий стимулирования продаж; – разработка мероприятий по улучшению показателей удовлетворенности; – разработка и проведение комплекса мероприятий по поддержанию лояльности клиента; – анализ информации о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; – анализ результатов показателей удовлетворенности клиентов; – внесение предложений по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; – внесение предложений по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	– анализ и систематизация данных по состоянию складских остатков; – обеспечение плановой оборачиваемости складских остатков; – анализ оборачиваемости складских остатков.
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	- составление отчетной документации по продажам

ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– разработка плана послепродажного сопровождения клиента; – инициирование контакта с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; – ведение диалога с клиентом; – резюмирование, выделение главного в диалоге с клиентом и подведение итогов по окончании беседы; – определение приоритетных потребностей клиента и фиксирование их в базе данных; – разработка рекомендации для клиента; – сбор информации об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; – анализ рынка с целью формирования коммерческих предложений для клиента; – проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; – вести деловую переписку с клиентами и партнерами; – использовать программные продукты.
ВД 03. Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	Комплексное выполнение задания демонстрационного экзамена
ПК 3.1. Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– поиск новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта; – ведение деловых переговоров и деловой переписки с потенциальными клиентами; – выявление потребности клиента в процессе переговоров; – систематизация информации о клиентах; – использование компьютерных программы на профессиональном уровне; – применение системы управления взаимоотношениями с клиентами; – применение системы управления продажами для управления информацией о клиентах.
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	– выявление потребности и ведение деловых переговоров с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; – сопровождение развития системы управления взаимоотношениями с клиентами; – подготовка материалов базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; – составление отчетности о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих.
ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам	– оформление коммерческих предложений с использованием офисных программных приложений; – подготовка и проведение презентаций продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов.
ПК 3.4. Организовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	– ведение деловых переговоров, учетной документации по продажам – оформление сопроводительных документов на продаваемые инфокоммуникационные документы и (или) их составляющие; – оформление тендерной документации; – составление отчетности по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов; – применение компьютерного и офисного оборудования для оформления документации.

ПК 3.5. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих	– применение системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; – поиск и систематизация информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; – подготовка и проведение презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; – проведение демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; – сопоставление отечественных и зарубежных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; – анализ предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
ПК 3.6. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	– осуществление поиска информации по клиентам и партнерам; – ведение учетной документации по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– поиск новых каналов сбыта; – систематизация информации о каналах сбыта и о решениях по продаже; – ведение конкурентной разведки в части, касающейся методов и каналов организации продаж.
ВД 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	Комплексное выполнение задания демонстрационного экзамена
ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	– выявление технических ошибок в работе веб-сайта; – документирование выявленных ошибок в работе веб-сайта; – формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); – выявление технических преимуществ веб-сайтов конкурентов; – выявление особенностей эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющих на занимаемых ими позиций в выдаче поисковой машины; – использование инструментов для проведения технического аудита.
ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	– определение факторов, влияющих на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; – составление списка ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; – актуализация информации о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; – анализ собранной информации и принятие решений о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; – составление списка ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; – анализ релевантности составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; – анализ списка ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.
ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	– определение маркетинговых стратегий; – составление smm-стратегии; – составление контент-планы; – составление стратегии продвижения; – сегментирование целевой аудитории для разных задач и продуктов; – оформление заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;

ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	– разработка уникальных торговых предложений; – разработка рекламных модулей; – создание стратегии продвижения; – сегментирование целевой аудитории для разных задач и продуктов; – обоснование выбора целевой аудитории; – создание текстов и рекламных слоганов.
ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	– создание текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; – чтение и различие видов текстов; – расчёты бюджета на создание лендинга; – написание технических заданий на создание лендинга для сторонних организаций; – определение СТА для лендингов; – работа с бесплатными сервисами создания лендингов; – создание уникального торгового предложения для определенных задач; – работа с сервисами рассылок.
ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	– составление информационно-аналитических справки; – оформление отчетных документов.
ВД 03. Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	Комплексное выполнение задания демонстрационного экзамена
ПК 3.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	– классификация потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке; – работ с деловыми электронными и интернет-справочниками; – определение источники информации о потенциальных участниках торгово-промышленных выставок; – работа в основных программах офисных программных пакетов, программных продуктах по управлению клиентскими базами, управлению организацией; – осуществление первичных звонков для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки; – создание мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов; – проведение публичных выступлений и презентаций; – осуществление коммуникации с разными типами клиентов, определение запросов потенциального клиента, работа с возражениями.
ПК 3.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках	– разработка текстов рекламных и информационных сообщений; – определение значения факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки.
ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	– определение набора заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке; – организация и систематизированное хранение бумажных и электронных документов.
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	– разработка уникальных торговых предложений; – разработка рекламных модулей; – создание стратегии продвижения; – сегментирование целевой аудитории для разных задач и продуктов; – обоснование выбора целевой аудитории; – создание текстов и рекламных слоганов.

ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения	– формирование детального плана проведения торгово-промышленной выставки и контроль ход его выполнения; – быстрое принятие решения в случае отклонений от разработанного детального плана; – определение количества и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки; – распределение задачи для персонала и контроль их выполнения.
ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке	– работа в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией; – ведение переговоров по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты.
ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия	– осуществление коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары); – разработка и подготовка информационных материалов методического характера.

Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и выпускников из числа детей-инвалидов и инвалидов проводится ИГА с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

Общие и дополнительные требования, обеспечиваемые при проведении ИГА для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья, детей-инвалидов и инвалидов приводятся в комплекте оценочных материалов с учетом особенностей разработанного задания и используемых ресурсов.

Длительность проведения итоговой государственной аттестации по основной профессиональной образовательной программе по специальности 38.02.08 Торговое дело определяется ГОС СПО. Часы учебного плана (календарного учебного графика), отводимые на ИГА, определяются применительно к нагрузке обучающегося. В структуре времени, отводимого ГОС СПО по основной профессиональной образовательной программе по специальности 38.02.08 Торговое дело на итоговую государственную аттестацию, организации образования самостоятельно определяет график проведения демонстрационного экзамена.

3. Структура процедур ига и порядок проведения

4. Описание структуры задания для процедуры ИГА в форме демонстрационного экзамена (ДЭ)

Итоговая государственная аттестация проводится государственной аттестационной комиссией, которая создается в соответствии с Приказом Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 10 мая 2017 года № 567 «Об утверждении Положения об организации и проведении итоговой государственной аттестации по основным профессиональным образовательным программам начального и среднего профессионального Приднестровской Молдавской Республики».

Демонстрационный экзамен проводится с целью определения соответствия результатов освоения выпускниками основных профессиональных образовательных программ начального или среднего профессионального образования требованиям соответствующих государственных образовательных стандартов в рамках итоговой государственной аттестации.

Для подготовки и проведения демонстрационного экзамена организация образования создает рабочую группу. Состав рабочей группы утверждается распорядительным актом руководителя организации образования.

В состав рабочей группы включается технический эксперт, который во время проведения экзамена отвечает за техническое состояние оборудования и соблюдение всеми присутствующими на экзаменационной площадке лицами правил и норм охраны труда и техники безопасности.

В компетенцию рабочей группы входит подготовка площадки для проведения демонстрационного экзамена и разработка пакета документов, в состав которого входят:

- а) Программа итоговой государственной аттестации выпускников по основной профессиональной образовательной программе по специальности;
- б) комплект оценочных материалов (далее - КОМ);
- в) график проведения демонстрационного экзамена;
- г) план проведения демонстрационного экзамена;
- д) инфраструктурные листы;
- е) план площадки для проведения демонстрационного экзамена;
- ж) документация для проведения демонстрационного экзамена: ведомости, оценочные листы и другие.

Задание демонстрационного экзамена включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени.

5. Порядок проведения процедуры ИГА в форме демонстрационного экзамена (ДЭ)

Для проведения демонстрационного экзамена могут привлекаются волонтеры с целью обеспечения условий выполнения заданий демонстрационного экзамена обучающимися.

Комплект оценочной документации включает комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена, перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания, план застройки площадки демонстрационного экзамена, требования к составу экспертных групп, инструкции по технике безопасности, а также образцы заданий.

Демонстрационный экзамен проводится на специально оборудованной (-ых) площадке (-ах) в соответствии с инфраструктурным листом и планом площадки.

Организация образования самостоятельно определяет площадку для проведения демонстрационного экзамена, которая может располагаться как в самой организации образования, так и в другой организации образования, предприятия на основании договора о сетевом взаимодействии.

Учебная группа экзаменуемых может делиться на несколько экзаменационных групп. Количество экзаменационных групп зависит от списочного состава группы и материально-технических условий организации площадки экзамена.

Место расположения площадки для проведения демонстрационного экзамена, дата и время начала проведения демонстрационного экзамена, расписание сдачи экзаменов в составе экзаменационных групп, планируемая продолжительность проведения демонстрационного экзамена, технические перерывы при проведении демонстрационного экзамена определяются планом проведения демонстрационного экзамена, утверждаемым председателем ГАК совместно с организацией образования не позднее чем за двадцать календарных дней до даты проведения демонстрационного экзамена.

Организация образования знакомит с планом проведения демонстрационного экзамена выпускников, сдающих демонстрационный экзамен и лиц, обеспечивающих проведение демонстрационного экзамена в срок не позднее чем за пять рабочих дней до даты проведения экзамена.

Количество, общая площадь и состояние помещений, предоставляемых для проведения демонстрационного экзамена, должны обеспечивать проведение демонстрационного экзамена в соответствии с КОМ.

Если в соответствии с КОМ экзамен для одной экзаменационной группы проводится более одного дня, экзамены проводятся последовательно, без назначения перерыва между днями.

За 2 (два) дня до начала демонстрационного экзамена рабочей группой по подготовке демонстрационного экзамена производится дооснащение площадки (при необходимости) и настройка оборудования.

За 1 (один) день до проведения демонстрационного экзамена руководитель рабочей группы по подготовке демонстрационного экзамена и технический эксперт проводят проверку экзаменационной площадки на предмет соответствия всем требованиям и составляют акт готовности организации образования к проведению демонстрационного экзамена, форма которого определяется организацией образования самостоятельно.

Организация образования обеспечивает проведение инструктажа участников непосредственно в месте проведения демонстрационного экзамена. Инструктаж по охране труда и технике безопасности с экзаменуемыми и членами аттестационной комиссии проводится техническим экспертом под подпись.

Распределение рабочих мест участников на площадке осуществляется в соответствии с жеребьевкой. Жеребьевка проводится в присутствии всех экзаменуемых способом, исключающим спланированное распределение рабочих мест или оборудования.

После распределения рабочих мест и прохождения инструктажа по охране труда и технике безопасности экзаменуемым предоставляется время не более 2 (двух) часов на подготовку рабочих мест, проверку инструментов и материалов, ознакомления с оборудованием и его тестирования, которое не включается в общее время проведения демонстрационного экзамена.

Перед началом демонстрационного экзамена членами ГАК проводится проверка на предмет обнаружения материалов, инструментов или оборудования, запрещенного на экзаменационной площадке. Запрещенными на площадке считаются материалы и оборудование, не обозначенные в инфраструктурном листе. Во время проведения демонстрационного экзамена экзаменующимся запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Каждому экзаменуемому предоставляется время на ознакомление с экзаменационным заданием, письменными инструкциями по заданию, а также разъясняются правила поведения во время демонстрационного экзамена.

Технический эксперт сообщает выпускникам о течении времени выполнения задания демонстрационного экзамена каждые 60 минут, а также за 30 и 5 минут до окончания времени выполнения задания.

После объявления техническим экспертом окончания времени выполнения заданий выпускники прекращают любые действия по выполнению заданий демонстрационного экзамена.

Технический эксперт обеспечивает контроль за безопасным завершением работ выпускниками в соответствии с требованиями охраны труда и техники безопасности.

Выпускник по собственному желанию может завершить выполнение задания досрочно, уведомив об этом председателя ГАК.

Демонстрация выполнения практического задания может осуществляться сразу после выполнения практического задания или демонстрация осуществляется после проверки выполненного практического задания государственной аттестационной комиссией. Данный блок включает процесс освещения и комментариев участником выполненного практического задания.

Во время демонстрации выполнения практического задания экзаменуемый должен:

а) раскрыть специфику содержания практического задания, теоретические основы (с учетом специфики), алгоритм выполнения (с учетом специфики);

б) представить результат, отражая процесс выполнения задания и технические требования к нему, опыт использования современных технологий в решении предложенного практического задания;

в) дать обоснованную оценку качества выполненной работы;

г) прокомментировать использование нормативной правовой документации;

д) продемонстрировать значение собственного труда для успешной работы с коллективом, безопасного и эргономичного исполнения трудовых обязанностей;

е) распознать угрозы травматизма и возможные риски на собственном рабочем месте, соблюдать требования охраны труда и техники безопасности.

Представление экзаменуемым выполненного практического задания допускает элементы собеседования с членами ГАК.

В ходе проведения демонстрационного экзамена экзаменуемым запрещаются контакты с другими экзаменуемыми или членами ГАК без разрешения председателя ГАК.

В случае возникновения несчастного случая или болезни экзаменуемого, об этом немедленно уведомляется председатель ГАК, которым по необходимости принимается решение о назначении дополнительного времени для экзаменуемого.

В случае отстранения, экзаменуемого от дальнейшего участия в демонстрационном экзамене ввиду болезни или несчастного случая, ему начисляют баллы (выставляют оценку) за любую завершённую работу. При этом в организации образования должны быть предприняты все меры к тому, чтобы способствовать возвращению экзаменуемого к процедуре сдачи демонстрационного экзамена и компенсированию времени, потерянного экзаменуемым. Вышеуказанные случаи подлежат обязательной регистрации в установленном порядке.

Не соблюдение экзаменуемым в процессе работы норм и правил охраны труда и техники безопасности ведет к потере баллов. Нарушение норм безопасности может привести к временному или окончательному отстранению экзаменуемого от выполнения экзаменационных заданий.

Вмешательство иных лиц, которое может помешать экзаменуемому завершить экзаменационное задание, не допускается.

Члены ГАК оценивают по результатам наблюдения в период выполнения экзаменуемым практического задания:

а) выполнение общих требований охраны труда и техники безопасности;

б) правильность действий экзаменуемого в нестандартных (критических) ситуациях;

в) соблюдение требований к выполняемым трудовым действиям;

г) умение спланировать порядок выполнения работ;

д) правильность выбора необходимых для работ инструментов/оборудования;

е) реализацию стандартных требований к расчету времени, необходимого для выполнения трудовых действий;

ж) четкое соблюдение графика работ.

Во время наблюдения члены ГАК не должны мешать выполнению экзаменуемым работ, за исключением случаев нарушения требований охраны труда и техники безопасности и иных производственных требований (этических норм и другие).

Члены ГАК при оценке выполнения экзаменационных заданий обязаны демонстрировать необходимый уровень профессионализма, честности и беспристрастности, соблюдать требования регламента проведения демонстрационного экзамена.

Процедура оценивания результатов выполнения экзаменационных заданий осуществляется путем выставления баллов каждым членом ГАК в оценочный лист.

Результаты проведения демонстрационного экзамена определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протокола заседания государственной аттестационной комиссии.

Требование к продолжительности демонстрационного экзамена:

Продолжительность демонстрационного экзамена (не более)	4:00:00
--	---------

3. Типовые задания для демонстрационного экзамена

6. Пример задания для проведения первого этапа ИГА демонстрационного экзамена (ДЭ).

Задание № 1.

В супермаркет «Шериф» пришла партия товаров от поставщика ООО «Кондитерская фабрика «Славянка» в следующем ассортименте: зефир ванильный, жележный мармелад; конфеты: «Птичка», «Хрустящее чудо», «французский зефир «Жаклин».

Принятые товары после предварительной подготовки были размещены в торговом зале для продажи. К продавцу рабочей зоны по реализации кондитерских товаров обратилась покупательница с просьбой обменять коробку конфет, которую она купила в магазине 2 часа назад, так как при вскрытии коробки обнаружила белый налет на конфетах.

На основе исходных данных выполните задания:

1. Определите группу и виды товаров, поступивших в магазин.
2. Установите градацию качества предложенных образцов кондитерских товаров.
3. Подготовьте консультацию о потребительских свойствах 1 вида товара продолжительностью не более 1 мин.
4. Выберите правильный вариант поведения продавца в предложенной ситуации по обмену конфет в соответствии с требованиями Закона ПМР «О защите прав потребителей».
5. Произведите операцию выдачи чека со сдачей на контрольно-кассовой машине по следующей продаже:
 - конфеты «Птичка» - 0,200г по цене 89р за 1 кг;
 - конфеты «Хрустящее чудо» - 0,500г по цене 105р за 1 кг;
 - конфеты в коробке «Ассорти» - 1 кор. по цене 56р.

Задание № 2.

Организация с реквизитами:

ООО «Тираспольтрансгаз-Приднестровье», г. Тирасполь, ул. Свердлова, 49, директор Колосов А. В., учредительный документ организации – Устав.

тел. 373 (0533) 4-33-22, e-mail: mail@ttgpmr.com

р/с 40702810407000101894

ф/к 30101810100000000633,

дала запрос цен фирме с реквизитами:

ООО «Стерлинг», г. Тирасполь, ул. Восстания, 4, директор Иордек Г.П., учредительный документ организации – Устав.

тел. 0(533)55045, e-mail: sterling2@idknet.com

р/с 40702810407000101894

ф/к 90101410100000000186,

на закупку годовой потребности канцелярских товаров и товаров для офиса:

1. Текстовыделитель – 100 шт.,
2. Ручка шариковая синяя – 1000 шт.,
3. Тетрадь 48 листов клетка, формат А5, - 1000 шт.
4. Бумага листовая для офисной техники формат А4 500 листов – 700 пачек.

Менеджер фирмы «Стерлинг», проведя преддоговорную работу, заключил с организацией договор купли-продажи.

На основе исходных данных выполните задания:

1. Оформите коммерческое предложение для организации.
2. Заполните бланк договора купли-продажи и спецификации к нему.
3. Произведите операцию выдачи чека со сдачей на контрольно-кассовой машине по следующей продаже:

- шариковая ручка – 5 шт по цене 1р20к за шт.
- скрепки канцелярские – 1 уп. по цене 13р60к.
- тетрадь 96 листов клетка А5 – 8 шт. по цене 12р. за шт.

Задание № 3.

В универсам «Ассоль» поступила продукция ООО «Динисалл» Парканского мясомолочного комбината «Благода».

На основании заявки № 32 по товарно-транспортной накладной №15 от 10.01.2024 г. в супермаркет завезены молочные товары:

1. Ряженка 4%, масса 500г., количество 10 по цене 12-00
2. Кефир 2,5% масса 500г. количество 10 по цене 9-00
3. Бифидок 2,5% масса 500г., количество 5 по цене 10-00
4. Сметана 20%жирн. Масса 500г., количество 10 по цене 21-00
5. Творог обезжиренный масса 200г., количество 40 по цене 12-00
6. Творог 5% жирности масса 200, количество 40 по цене 16-00.

В торговом зале магазина находятся стеллажи пристеночные и островные, холодильные камеры, холодильные шкафы, охлаждаемые прилавки, холодильные витрины, холодильные бонеты, открытые прилавки и вертикальные витрины с хладоснабжением, весоизмерительное оборудование, POS-терминалы, тележки для покупателей.

На основе исходных данных выполните задания:

1. Укажите перечень нормативных документов, требования которых должны выполняться при приемке товаров.
2. Составьте алгоритм приемки молочных товаров по количеству.
3. Оформите заявку на молочные товары, указав в нем стоимость товаров по каждой позиции и итоговую сумму поступившей партии.
4. Укажите:
 - виды торгового оборудования для хранения молочных товаров;
 - виды торгового оборудования для продажи молочных товаров.
5. Оформите ценники на выставленный товар.
6. Подготовьте к работе электронные весы.
7. Проверьте на весах массу расфасованного на молочном комбинате творога, сделайте заключение.
8. Подготовьте устную консультацию о потребительских свойствах пачки обезжиренного творога продолжительностью до 1 минуты.

Задание № 4.

В супермаркет «Абсолют» оптовым поставщиком ООО «Бакалея» доставлены рыбные консервы: «Сайра натуральная с добавлением масла», «Горбуша натуральная», «Печень трески», «Горбуша холодного копчения», «Сайра в томатном соусе», «Сайра в масле», «Сайра в бульоне».

После приемки рыбные консервы были размещены в торговом зале для продажи. Один из покупателей обратился к продавцу с просьбой обменять банку рыбных консервов «Сайра натуральная с добавлением масла», при вскрытии которой покупателем обнаружена крошливая консистенция продукта.

На основе исходных данных выполните задания:

1. Определите группу товаров, поступивших в магазин.
2. Установите градацию качества рыбных консервов.
3. Произведите выкладку рыбных консервов на торговом оборудовании.
4. Назовите условия хранения рыбных консервов.
5. Подготовьте консультацию о потребительских свойствах рыбных консервов продолжительностью не более 1 мин.
6. Выберите правильный вариант поведения продавца в предложенной ситуации в соответствии с требованиями Закона «О защите прав потребителей».
7. Произведите операцию на контрольно-кассовой машине «возврат товара» на сумму 29р80к.

Задание № 5.

В универсам «Берег» на должность продавца–консультанта была принята Алексеева И.А., которая приступила к работе в отделе бакалейных товаров.

При выкладке бакалейных товаров продавец Алексеева И.А. обнаружила нарушение целостности производственной упаковки 1 кг крупы манной.

В процессе работы продавцу Алексеевой И.А. приходилось решать производственные ситуации. Один из покупателей, приобретая крупу пшено, расфасованного в магазине, попросил проверить вес данного товара. Другой покупатель попросил обменять приобретенный утром рис дробленый, так как при вскрытии пакета крупы был обнаружен затхлый запах. Чек на приобретенный товар у покупателя отсутствовал.

На основе исходных данных выполните задания:

1. Осуществите выкладку бакалейных товаров согласно правилам мерчендайзинга.
2. Укажите действия продавца Алексеевой И.А., которая при выкладке обнаружила нарушение целостности упаковки крупы.
3. Составьте консультацию о потребительских свойствах одного образца крупы.
4. Выберите правильный вариант поведения продавца в производственных ситуациях по перевесу и обмену товаров в соответствии с требованиями Закона «О защите прав потребителей».
5. Подготовьте электронные весы к работе.
6. Взвесьте 600 г крупы, определите ее стоимость.
7. Оформите акт на некачественный товар, обнаруженный при приемке крупы.

Задание № 6.

В соответствии с графиком завоза и сопроводительными документами в универсам «Диларс» поступили следующие товары от поставщиков:

- хлебобулочные изделия - ЗАО «Бендерский хлебокомбинат» и ЗАО «Тираспольский хлебокомбинат»;
- молочная продукция - ООО «Динисалл»;
- бакалейные товары - ООО «Шериф».

Данные для оформления акта и товарного отчета

Поставщики	Дата документа	№ сопроводительного документа	Сумма по документу
ЗАО «Бендерский хлебокомбинат»	26.02.2024г.	099986765	1520-00
ЗАО «Тираспольский хлебокомбинат»		091011	1300-00
ООО «Динисалл»		005120	5600-00
ООО «Шериф»		000115	10800-00

При приемке товара от ООО «Шериф», которая осуществлялась в присутствии экспедитора Рыкова О.Л., было обнаружено, что одна из упаковок с гречневой крупой вскрыта. При пересчете товарных единиц в коробке установлено, что все 20 пакетов крупы по цене 19-00 руб. в наличии, у одного пакета нарушена целостность упаковки.

В конце рабочего дня старший продавец Сидорова А.И. на основании расходных и приходных документов составила товарный отчет за 26.02.2024. Переходящий товарный остаток материальных ценностей на начало отчетного периода составил 230150-00руб. На основании расходных документов выручка за день составила 75000-00 руб.

Для оформления заявки на поставку хлебобулочной продукции во втором квартале 2024г. продавцы универсама провели опрос покупателей.

При опросе 100 покупателей было выявлено, что 70 покупателей предпочитают продукцию ЗАО «Тираспольский хлебокомбинат»: хлеб «Бородинский» – 25 человек, батон «Тираспольский» – 35 человек, батон «Особый» - 10 человек; 30 покупателей –продукцию ЗАО «Бендерский хлебокомбинат»: хлеб «Бородинский» - 15 человек, хлеб «Дачный» - 10 человек, булка «Купеческая» - 5 человек.

На основе исходных данных выполните задания:

1. Используя данные таблицы 1 и данные, указанные в задаче, составьте товарный отчет. Выведите товарный остаток на конец отчетного периода.
2. Разработайте анкету по изучению покупательского спроса на продукцию ЗАО «Бендерский хлебокомбинат» и ЗАО «Тираспольский хлебокомбинат».
3. Произведите расчет с покупателем и выдайте чек со сдачей на контрольно-кассовой машине по следующей продаже:
 - батон «Тираспольский» - 4 шт по цене 4р.80к. за ед.;
 - кефир 2,5% - 3 шт. по цене 6р. за ед.
 - крупа гречневая ядрица 1кг – 3 пакета по цене 28р за ед.

4. Порядок организации и проведения защиты дипломного проекта (дипломной работы)

7. Общие положения.

Дипломный проект (работа) является основным видом аттестационных испытаний выпускников организаций профессионального образования, завершающих обучение по основной профессиональной образовательной программе по профессии/специальности начального/среднего профессионального образования.

Выполнение и защита дипломного проекта (работы) проводится для определения соответствия результатов освоения обучающимися основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) по специальности среднего профессионального образования соответствующим требованиям Государственного образовательного стандарта (далее-ГОС).

Дипломный проект (работа) призвана:

- а) способствовать систематизации и закреплению знаний обучающихся по специальности при решении конкретных профессиональных задач;
- б) демонстрировать уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе;
- в) обеспечивать комплексную оценку готовности выпускника к выполнению видов трудовой деятельности, с применением освоенных общих и профессиональных компетенций.

Тематика дипломного проекта (работы) определяется при разработке комплектов оценочных средств для проведения итоговой государственной аттестации.

Обязательное требование - соответствие тематики дипломного проекта (работы) содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Темы дипломного проекта (работы) разрабатываются преподавателями организации профессионального образования совместно со специалистами предприятий и организаций, заинтересованных в разработке данных тем, и рассматриваются соответствующими цикловыми методическими комиссиями.

Тема дипломного проекта (работы) может быть предложена обучающимся при условии обоснования им целесообразности ее разработки.

Закрепление тем дипломного проекта (работы) за обучающимися с указанием руководителей и сроков выполнения оформляется распорядительным актом руководителя организации профессионального образования.

По утвержденным темам руководители дипломного проекта (работы) разрабатывают индивидуальные задания для каждого обучающегося.

Основными функциями руководителя дипломного проекта (работы) являются:
разработка индивидуальных заданий;

консультирование по вопросам содержания и последовательности выполнения дипломного проекта (работы);

оказание помощи обучающимся в подборе необходимой литературы;

контроль хода выполнения дипломного проекта (работы);

подготовка письменного отзыва на дипломный проект (работу).

Общее руководство и контроль за ходом выполнения дипломного проекта (работы) осуществляют заместитель директора, заведующие отделениями, председатели цикловых методических комиссий в соответствии с должностными обязанностями.

8. Примерная тематика дипломных проектов (работы) по специальности:

1) Оценка потребительских свойств и экспертиза качества модельной женской обуви в розничной торговой сети

2) Влияние различных факторов на качество плодов и овощей в розничной торговой сети

3) Методы оценки качества и продвижение кофейных напитков в розничной торговой сети

4) Формирование ассортимента и продвижение пищевых товаров методом он лайн торговли

5) Оценка потребительских свойств и экспертиза качества консервированной рыбной продукции в розничной торговой сети

6) Влияние упаковки и маркировки на формирование потребительского спроса шоколадных кондитерских изделий.

7) Оценка потребительских свойств и экспертиза качества слабоалкогольных пивных напитков в розничной торговой сети

8) Оценка потребительских свойств и экспертиза качества маргариновой продукции в розничной торговой сети

9) Оценка потребительских свойств и экспертиза качества керамической плитки в розничной торговой сети

- 10) Анализ структуры ассортимента и оценка качества карамельных изделий на предприятиях торговли
- 11) Анализ структуры ассортимента, методы оценки качества кисломолочных товаров на примере однородной группы в торговой сети
- 12) Анализ ассортимента, методы оценки качества и продвижение чая в розничной торговой сети
- 13) Анализ ассортимента, методы оценки качества и продвижение рассольных сыров в розничной торговой сети
- 14) Маркировка потребительских товаров, как средство идентификации при товарной экспертизе
- 15) Оценка потребительских свойств и качества рыбных пресервов в розничной торговой сети
- 16) Влияние упаковки и маркировки при формировании потребительского спроса на мучные кондитерские изделия.
- 17) Оценка потребительских свойств и экспертиза качества слабоалкогольных пивных напитков в розничной торговой сети
- 18) Оценка потребительских свойств и качества масложировой продукции в розничной торговой сети на примере однородной группы товаров
- 19) Оценка потребительских свойств и качества пряностей в розничной торговой сети
- 20) Идентификация и контроль качества молочной продукции на этапах товародвижения
- 21) Идентификация и контроль качества свежей рыбы на этапах товародвижения
- 22) Идентификация и оценка качества свежего свиного мяса в розничной торговле
- 23) Идентификация и оценка качества парфюмерных изделий в розничной торговле на примере однородной группы
- 24) Идентификация и оценка качества косметических изделий в розничной торговле на примере однородной группы
- 25) Идентификация и контроль качества бытовой техники в розничной торговле на примере однородной группы
- 26) Идентификация и фальсификация крепких алкогольных напитков в розничной торговле на примере однородной группы
- 27) Идентификация и фальсификация шоколадных изделий в торговой сети на примере однородной группы товаров
- 28) Идентификация и фальсификация масла сливочного в розничной торговой сети
- 29) Идентификация и фальсификация сахаристых кондитерских изделий на примере однородной группы товаров
- 30) Формы розничной продажи товаров на торговом предприятии.
- 31) Выбор поставщиков коммерческими структурами.
- 32) Анализ хозяйственных связей розничных торговых предприятий и пути их совершенствования.
- 33) Управление товарными запасами и потоками в коммерческой деятельности.
- 34) Приемка товаров по количеству и качеству и его регулирование в коммерческой деятельности.
- 35) Анализ соблюдения нормативно - правовых актов при оказании услуг в розничной торговле.
- 36) Услуги оптовой торговли и пути их совершенствования.
- 37) Услуги розничной торговли и пути их совершенствования.
- 38) Организация торговли в розничных торговых предприятиях.
- 39) Организация торговли в оптовых предприятиях.
- 40) Организация хранения товаров в розничном торговом предприятии.

- 41) Организация и технология продажи товаров в торговом предприятии, пути их совершенствования.
- 42) Качество торгового обслуживания и ее влияние на эффективность работы предприятия.
- 43) Роль и значение технологических процессов в организации коммерческой деятельности торгового предприятия.
- 44) Транспортное обслуживание и его роль в коммерческой деятельности.
- 45) Организация и соблюдение правил охраны труда в торговом предприятии.
- 46) Современные средства упаковки и пакетирования в торговле.
- 47) Коммерческая информация и ее способы защиты.
- 48) Организация и технология складских операций на предприятии оптовой торговли.
- 49) Организация и технология складских операций на предприятии розничной торговли.
- 50) Технология предпродажной подготовки товаров.
- 51) Технология размещения и выкладки товаров в торговом зале.
- 52) Рекламно-информационная работа (на материалах предприятия).
- 53) Анализ маркетинговых мероприятий торгового предприятия.
- 54) Продвижение и сбыт товаров с использованием маркетинговых коммуникаций.
- 55) Анализ маркетинговой среды организации.
- 56) Формирование спроса и стимулирование продаж на предприятиях торговли.
- 57) Изучение спроса на товары в торговом предприятии.
- 58) Формирование ассортимента товаров в предприятиях розничной торговли.
- 59) Оценка качества продовольственных товаров (на примере конкретных товарных групп).
- 60) Оценка качества непродовольственных товаров (на примере конкретных товарных групп).
- 61) Маркировка, как средство идентификации товаров.
- 62) Товарные потери и меры по их предупреждению и снижению.
- 63) Влияние условий и сроков хранения на качество товаров.
- 64) Анализ ассортимента и товароведная характеристика товаров предприятия оптовой торговли.
- 65) Анализ ассортимента и товароведная характеристика непродовольственных товаров магазина розничной торговли.
- 66) Анализ товарного ассортимента оптового торгового предприятия.
- 67) Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований на торговом предприятии.
- 68) Анализ факторов, влияющих на сохранность ассортимента продукции на предприятиях торговли.
- 69) Влияние тары и упаковки на качество товаров в торговой сети.
- 70) Формирование, сохранение потребительских свойств и контроль качества швейных товаров в торговой сети.
- 71) Анализ ассортимента и контроль качества кожаной обуви, реализуемой на предприятии.
- 72) Анализ ассортимента и контроль качества синтетических моющих средств на предприятии торговли.
- 73) Анализ рациональности и конкурентоспособности ассортимента парфюмерно-косметических товаров.
- 74) Оценка качества, ассортимента и потребительских свойств швейных, возможности их совершенствования.

75) Анализ качества и потребительская оценка ассортимента игрушек, реализуемых на торговом предприятии.

76) Роль стандартизации и сертификации в оценке качества и безопасности электробытовых товаров в торговле.

77) Оценка качества, анализ рациональности и конкурентоспособности ассортимента керамических товаров.

78) Оценка качества, ассортимента и потребительских свойств трикотажных товаров, возможности их совершенствования.

79) Анализ качества и потребительская оценка ассортимента спортивных товаров, реализуемых на торговом предприятии.

80) Оценка качества, анализ рациональности и конкурентоспособности ассортимента канцелярских товаров в торговле.

81) Оценка качества, ассортимента и потребительских свойств сантехнических изделий, возможности их совершенствования.

82) Оценка качества, анализ рациональности и конкурентоспособности ассортимента облицовочных и отделочных материалов на предприятиях торговли.

83) Оценка качества, ассортимента и потребительских свойств мебельных товаров, возможности их совершенствования.

9. Структура и содержание дипломного проекта (работы)

Выполнение дипломного проекта (работы) призвано способствовать систематизации, закреплению и совершенствованию полученных обучающимся знаний, профессиональных, учебно-исследовательских умений.

Дипломный проект (работа) – это исключительно самостоятельная работа обучающегося, подтверждающая освоение им профессиональных компетенций.

Сбор информации, подбор образцов, формулирование цели, задач и выводов по теме, форматирование работы, прошивка работы – это самостоятельный труд обучающихся.

Перед обучающимися ставятся задачи:

- а) овладения основами научно-исследовательской деятельности;
- б) систематизации и закрепления теоретических и практических знаний, умения применять эти знания при решении конкретных практико-ориентированных задач;
- в) осуществления и поиска, и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного роста;
- г) выбора методов и способов выполнения профессиональных задач, оценки их эффективности и качества;
- д) использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.

Дипломный проект (работа) может носить опытно-практический и теоретический характер.

Объём дипломного проекта (работы) должен составлять 30–50 страниц печатного текста (без приложений).

Структура и содержание дипломного проекта (работы) включают в себя: титульный лист; оглавление; введение; основную часть; заключение; список использованных источников; приложения.

Во введении необходимо обосновать актуальность и практическую значимость выбранной темы, сформулировать цель и задачи, объект и предмет дипломного проекта (работы), круг рассматриваемых проблем.

Основная часть дипломного проекта (работы) включает главы (разделы) в соответствии с логической структурой изложения. Название главы не должно дублировать

название темы, а название подразделов – название разделов. Формулировки должны быть лаконичными и отражать суть главы (раздела, подраздела).

Основная часть дипломного проекта (работы) должна содержать, как правило, две главы.

Первая глава посвящается теоретическим аспектам изучаемого объекта и предмета дипломного проекта (работы). В ней содержится обзор используемых источников информации, нормативной базы по теме дипломного проекта (работы). В этой главе могут найти место статистические данные, построенные в таблицы и графики.

Вторая глава посвящается анализу практического материала, полученного во время производственной (преддипломной) практики. В этой главе содержится:

- а) анализ конкретного материала по избранной теме;
- б) описание выявленных проблем и тенденций развития объекта и предмета изучения на основе анализа конкретного материала по избранной теме;
- в) описание способов решения выявленных проблем.

В ходе анализа могут использоваться аналитические таблицы, расчеты, формулы, схемы, диаграммы и графики.

Завершающей частью дипломного проекта (работы) является заключение, которое содержит выводы и предложения с их кратким обоснованием в соответствии с поставленной целью и задачами, раскрывает значимость полученных результатов. Заключение не должно составлять более пяти страниц текста.

Заключение лежит в основе доклада обучающегося на защите.

Список использованных источников отражает перечень источников, которые использовались при написании дипломного проекта (работы) (не менее 20 источников для работ опытно-практического характера и не менее 25 источников для работ теоретического характера).

Приложения могут состоять из дополнительных справочных материалов, имеющих вспомогательное значение, например: макетов документов, копий документов, выдержек из отчетных материалов, статистических данных, схем, таблиц, диаграмм, программ, положений и т.п.

Дипломный проект (работа) опытно-практического характера имеет следующую структуру:

а) введение, в котором раскрываются актуальность и практическая значимость выбора темы, формулируются компоненты методологического аппарата: объект, предмет, проблема, цели, задачи работы и др.;

б) теоретическая часть, где раскрываются теоретические аспекты изучаемой проблемы. В ней должна быть выявлена сущность основных понятий, используемых для раскрытия темы, сопровождаемая выводами и рассуждениями обучающегося, указывающими на самостоятельность работы; рассматриваются сущность изучаемых категорий, явлений, процессов, на историческом материале исследуются объективные факторы и тенденции их возникновения и развития, выявляются их законодательные основы и специфика проявлений в современных условиях. Здесь же дается анализ литературных источников, обосновывается собственная точка зрения выпускника по рассматриваемым вопросам;

в) практическая часть, которая имеет практический и аналитический характер и должна быть направлена на решение выбранной проблемы, состоять из проектирования профессиональной деятельности, описания ее реализации, оценки результативности. Она может включать результаты анализа деятельности конкретной службы делопроизводства, секретаря или секретариата в организации, проектную документацию, разработанную для конкретной организации (базы практики), а также описание деятельности соответствующих подразделений в организации. В ней приводится анализ собранной информации, позволяющий установить закономерности и тенденции развития предмета и объекта

исследования, а также получить обоснованные выводы. Здесь проводится анализ и оценка собранного обучающимся статистического и практического материала, решаются задачи прикладного характера, вытекающие из цели исследования. При обработке информации необходимо, как минимум, провести ее анализ, а по возможности рекомендуется использовать более сложные методы;

г) заключение, в котором содержатся выводы и рекомендации относительно возможностей практического значения и/или применения полученных результатов;

д) список использованных источников (не менее 20 источников);

е) приложение (макеты документов, копии документов, выдержки из отчетных материалов, статистические данные, схемы, таблицы, диаграммы, программы, положения и т.п.).

Дипломный проект (работа) теоретического характера имеет следующую структуру:

а) введение, в котором раскрываются актуальность выбора темы, формулируются компоненты методологического аппарата: объект, предмет, проблема, цели, задачи работы и др.;

б) теоретическая часть, в которой даны история вопроса, обоснование разрабатываемой проблемы в теории и практике, посредством глубокого сравнительного анализа литературы; теоретическая часть может состоять из нескольких разделов, каждый из которых может также делиться на подразделы. В этой части дается история вопроса, критический обзор литературы по проблеме исследования. Рассматриваются различные подходы, дается их критическая оценка, обосновывается и излагается собственная точка зрения по каждому из анализируемых аспектов. Описывается опыт решения исследуемой проблемы в практике исследуемой проблемы, и излагаются собственные выводы относительно путей решения данной проблемы.

в) заключение, в котором содержатся выводы и рекомендации относительно возможностей использования материалов исследования.

г) список использованных источников (не менее 25 источников);

д) приложение (может отсутствовать) содержит вспомогательный материал, например, макеты документов, копии документов, выдержки из отчетных материалов, статистические данные, схемы, таблицы, диаграммы, программы, положения и т.п.

Автор работы должен уметь свободно оперировать отвлеченными единицами и категориями научно-критического анализа (а не реферативного описания) и формулировать собственное отношение к анализируемой проблеме.

В ходе работы над дипломным проектом (работой) данного типа и ходе представления дипломного проекта (работы) студент должен продемонстрировать определенный уровень сформированности исследовательской, информационной, интеллектуальной, коммуникативной и организационной компетентностей.

Дипломный проект (работа) может быть логическим продолжением курсовой работы, идеи и выводы которой реализуются на более высоком теоретическом и практическом уровне. Курсовая работа может быть использована в качестве составной части (раздела, главы) работы.

Обучающийся обязан сдать черновик дипломного проекта (работы) до практики, с целью осуществления проверки руководителем. Срок сдачи устанавливает руководитель.

Во время практики выпускник дорабатывает материал и сдает в установленный в плане-графике срок для окончательной проверки и написания отзыва.

При несоблюдении сроков выполнения работы обучающимся, замечания вносятся руководителем в отзыв, оценка снижается.

10. Порядок оценки результатов и защита дипломного проекта (работы).

Защита дипломных проектов (работ) проводится на открытом заседании Государственной аттестационной комиссии.

На защиту дипломного проекта (работы) отводится до 45 минут. Процедура защиты устанавливается председателем Государственной аттестационной комиссии по согласованию с членами комиссии и, как правило, включает доклад обучающегося (не более 10-15 минут), чтение отзыва, вопросы членов комиссии, ответы обучающегося. Может быть предусмотрено выступление руководителя дипломного проекта (работы), если он присутствует на заседании Государственной аттестационной комиссии.

При определении окончательной оценки по защите дипломного проекта (работы) учитываются:

- а) доклад выпускника по каждому разделу дипломного проекта (работы);
- б) ответы на вопросы;
- в) отзыв руководителя.

При этом оценивается соответствие:

- а) содержания работы заявленной теме;
- б) глубины раскрытия темы дипломного проекта (работы) значимости проблемы исследования;

в) оформления работы требованиям ГОСТ;

г) результатов обучения требованиям, предусмотренным ГОС СПО.

Заседания Государственной аттестационной комиссии протоколируются. Протоколы заседаний Государственной экзаменационной комиссии подписываются председателем, заместителем председателя, ответственным секретарем и членами комиссии.

Выполненные обучающимися дипломные проекты (работы) хранятся после их защиты в организации профессионального образования не менее пяти лет.

Лучшие дипломные проекты (работы), представляющие учебно-методическую ценность, могут быть использованы в качестве учебных пособий в организации профессионального образования.

Количество вопросов, задаваемых при защите дипломного проекта (работы), не ограничивается. Вопросы могут быть как непосредственно связанные с темой дипломного проекта (работы), так и не связанные с ней.

Обучающийся может отвечать на вопросы либо сразу, либо в заключительном слове.

При подготовке ответов на вопросы он имеет право пользоваться своим дипломным проектом (работой). Ответы на вопросы должны быть убедительны, теоретически обоснованы, а при необходимости подкреплены цифровым материалом. Следует помнить, что ответы на вопросы, их полнота и содержательность влияют на оценку по защите выпускной работы. Общую оценку за дипломный проект (работу) и процедуру защиты члены государственной экзаменационной комиссии выставляют коллегиально с учетом содержания дипломного проекта (работы) и процедуры защиты.

Основными оценками качества и эффективности дипломного проекта (работы) являются:

- а) важность (актуальность) работы для внутренних и/или внешних потребителей;
- б) новизна результатов работы;
- в) практическая значимость результатов работы;
- г) эффективность и результативность (социальный, экономический, информационный)
- д) эффект, эффект использования результатов работы в учебном процессе);
- е) уровень практической реализации.

«Отлично» - выставляется в случае, если дипломный проект (работа) посвящена актуальной и научно значимой теме, исследование базируется на анализе ситуации по данной проблеме и автор работы, продемонстрировал необходимые навыки анализа источников. Работа состоит из теоретического раздела и описания практической реализации, которая демонстрирует приобретенные общие и профессиональные

компетенции по специальности. В работе присутствует обстоятельный анализ проблемы, последовательно и верно определены цели и задачи. Работа имеет четкую внутреннюю логическую структуру. В ходе защиты автор уверенно и аргументировано ответил на замечания и вопросы членов комиссии, а сам процесс защиты продемонстрировал полную разработанность избранной проблемы и компетентность выпускника.

«Хорошо» - выставляется в случае, если работа посвящена актуальной и научно значимой теме, исследование базируется на анализе ситуации по данной проблеме и автор работы, продемонстрировал необходимые навыки анализа источников. Работа состоит из теоретического раздела и описания практической реализации, которая демонстрирует приобретенные навыки которая демонстрирует приобретенные общие и профессиональные компетенции по специальности. В работе присутствует обстоятельный анализ проблемы, последовательно и верно определены цели и задачи. Работа имеет четкую внутреннюю логическую структуру. В ходе защиты автор достаточно полно и обоснованно ответил на замечания и вопросы членов комиссии, а сам процесс защиты продемонстрировал необходимую и в целом доказанную разработанность избранной научной проблемы. Вместе с тем, работа содержит ряд недостатков, не имеющих принципиального характера.

«Удовлетворительно» - выставляется в случае, если студент продемонстрировал слабые знания некоторых научных проблем в рамках тематики работы. В процессе защиты работы, в тексте дипломного проекта (работы), в представленных презентационных материалах допущены значительные фактические ошибки. В случае отсутствия четкой формулировки актуальности, целей и задач дипломного проекта (работы). Работа не полностью соответствует всем формальным требованиям, предъявляемым к подобного рода работам.

«Неудовлетворительно» выставляется за работу, которая не носит элементы исследовательского характера, имеет поверхностно изложенный материал темы, отсутствуют практические расчеты, работа не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях. В отзыве руководителя имеются серьезные критические замечания по содержанию работы. При её защите обучающийся проявляет неуверенность, затрудняется отвечать на вопросы комиссии по теме исследования. А также случае, если в процессе защиты дипломного проекта (работы) выявились факты плагиата основных результатов работы, несоответствие заявленных в работе полученных результатов, реальному состоянию дел, необоснованность достаточно важных для данной работы высказываний, достижений и разработок.

Результаты защиты обсуждаются Государственной комиссией на закрытом заседании и объявляются в тот же день после оформления протоколов работы комиссии.

Решение об окончательной оценке по защите дипломного проекта (работы) основывается на отзыве руководителя, выступлении и ответах обучающегося-выпускника в процессе защиты.

По положительным результатам итоговой государственной аттестации Государственная экзаменационная комиссия принимает решение о присвоении выпускнику квалификации «Специалист по документационному обеспечению управления, архивист» и выдаче диплома о среднем профессиональном образовании.

Приложение № 19
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Примерная программа воспитания

Содержание

1. Паспорт примерной программы воспитания
2. Оценка освоения обучающимися основной профессиональной образовательной программы в части достижения личностных результатов.
3. Требования к ресурсному обеспечению воспитательной работы.

1. Паспорт примерной программы воспитания

1. Общая характеристика примерной программы воспитания. представлена

Название	Содержание
Наименование Программы воспитания	Примерная программа воспитания по специальности 38.02.08 «Торговое дело»
Основания для разработки Программы воспитания	Настоящая Программа воспитания разработана на основе следующих нормативных документов: а) Конституция Приднестровской Молдавской Республики; б) Закон Приднестровской Молдавской Республики от 27 июня 2003 года № 294-3- III «Об образовании» (САЗ 03- 26); в) Закон Приднестровской Молдавской Республики от 21 апреля 2004 года № 498-3-III «О государственной молодежной политике» (САЗ 04-17); г) Закон Приднестровской Молдавской Республики от 4 августа 2008 года № 528-3-IV «Об общественных объединениях» (САЗ 08- 31); д) Закон Приднестровской Молдавской Республики от 19 ноября 2013 года № 232-3-V «О добровольческой деятельности» (САЗ 13-46) ; е) Закон Приднестровской Молдавской Республики от 16 апреля 2008 года № 447-3-IV «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» (САЗ 08-15); ж) Закон Приднестровской Молдавской Республики от 16 ноября года № 665-3-III «Об основах системы профилактики безнадзорности правонарушений несовершеннолетних» (САЗ 05-47); з) Указ Президента Приднестровской Молдавской Республики от 14 мая 2001 года № 233 «Об утверждении Концепции военно- патриотического воспитания молодежи»; и) Указ Президента Приднестровской Молдавской Республики от 18 августа 2003 года № 362 «Об утверждении концепции развития детского и молодежного общественного движения в Приднестровской Молдавской Республики» (САЗ 03-34); к) Постановление Правительства Приднестровской Молдавской Республики от 7 февраля 2020 года № 20 «Об утверждении идеологической Концепции гражданско-патриотического воспитания в Приднестровской Молдавской Республики на 2020- 2026 годы» (САЗ 20-7); л) Постановление Правительства Приднестровской Молдавской Республики от 10 декабря 2015 года № 318 «Об утверждении Концепции физического воспитания детей и молодежи в Приднестровской Молдавской Республике» (САЗ 15-51); м) Распоряжение Правительства Приднестровской Молдавской Республики от 19 января 2020 года № 21р «Об утверждении Концепции государственной семейной политики Приднестровской Молдавской Республики на 2021-2026 годы» (САЗ 21-3); н) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 15 января 2002 года № 21 «Об утверждении Положения «Об ученическом (студенческом) самоуправлении образовательного учреждения»; о) Распоряжение Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 15 апреля 2002 года № 120 «О развитии ученического и студенческого самоуправления в образовательных учреждениях»; п) Приказ Министерства просвещения Приднестровской Молдавской Республики от 28 марта 2003 года № 232 «Об утверждении Положения «О территориальных молодежных представительных органах»;
Цель Программы воспитания	Цель рабочей программы воспитания — личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций, квалифицированных рабочих и специалистов на практике.

Сроки реализации Программы воспитания	Программа воспитания реализуется техникумом в соответствии со сроком обучения и получения специальности: – 2 года 10 месяцев.
Исполнители Программы воспитания	Директор, заместитель директора по ВР, кураторы (классные руководители), преподаватели, сотрудники учебной части, заведующие отделением, педагог-психолог, социальный педагог, члены Совета студенческого самоуправления, представители Родительского комитета, представители организаций - работодателей.

2. Задачи и планируемые результаты освоения программы воспитания.

Задачи:

- а) формирование единого воспитательного пространства, создающего равные условия для развития обучающихся организации профессионального образования;
- б) организация всех видов деятельности, вовлекающей обучающихся в общественно-ценностные социализирующие отношения;
- в) формирование у обучающихся организации профессионального образования общих ценностей, моральных и нравственных ориентиров, необходимых для устойчивого развития государства;
- г) усиление воспитательного воздействия благодаря непрерывности процесса воспитания.

3. Планируемые результаты освоения рабочей программы воспитания

Примерная программа воспитания направлена на формирование личностных результатов освоения основной профессиональной образовательной программы.

Личностные результаты реализации программы воспитания	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником своей родины	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий бережное отношение к национальным богатствам страны, языку, культуре, традициям	ЛР 2
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан ПМР	ЛР 3
Проявляющий и демонстрирующий противодействие возможным актам проявления экстремизма	ЛР 4
Демонстрирующий толерантность к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных конфессий	ЛР 5
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности	ЛР 6
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта. Предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях	ЛР 7
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	ЛР 8
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий социальную значимость своей будущей профессии и проявляющий к ней устойчивый интерес	ЛР 9
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа ПМР	ЛР 10

Личностные результаты реализации программы воспитания	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Проявляющий готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях	ЛР 11
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой	ЛР 12
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры	ЛР 13
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности	ЛР 14
Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР 15
Проявляющий гражданское отношение к профессиональной деятельности как к возможности личного участия в решении общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР 16
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: активный, проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий и сотрудничающий с коллективом, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.	ЛР 17
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику	ЛР 18
Содействующий поддержанию престижа своей профессии, отрасли и организации образования.	ЛР 19
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями (при наличии)	
...	ЛР ...
	ЛР ...
	ЛР ...
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса (при наличии)	
...	ЛР ...
	ЛР ...
	ЛР ...

2. Оценка освоения обучающимися основной профессиональной образовательной программы в части достижения личностных результатов

4. Критерии оценки личностных результатов обучающихся

Оценка достижения обучающимися личностных результатов проводится в рамках контрольных и оценочных процедур.

Комплекс критериев оценки личностных результатов, обучающихся:

- а) демонстрация интереса к будущей профессии/специальности;
- б) оценка собственного продвижения, личностного развития;
- в) положительная динамика в организации собственной учебной деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции ее результатов;
- г) ответственность за результат учебной деятельности и подготовки к профессиональной деятельности;
- д) проявление высокопрофессиональной трудовой активности;
- е) участие в исследовательской и проектной работе;
- ж) участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях;
- з) соблюдение этических норм общения при взаимодействии с обучающимися, преподавателями, мастерами производственного обучения и руководителями практики;
- и) конструктивное взаимодействие в учебном коллективе;
- к) демонстрация навыков межличностного делового общения;
- л) готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;
- м) сформированность гражданской позиции, участие в волонтерском движении;
- н) проявление мировоззренческих установок на готовность молодых людей к работе на благо государства;
- о) проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону;
- п) отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся;
- р) отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве;
- с) участие в реализации просветительских программ, поисковых, археологических, военно-исторических, краеведческих отрядах и молодежных объединениях;
- т) добровольческие инициативы по поддержке инвалидов и престарелых граждан;
- у) проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам родного края и мира;
- ф) демонстрация умений и навыков разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии;
- х) демонстрация навыков здорового образа жизни и высокий уровень культуры здоровья обучающихся;
- ц) проявление культуры потребления информации, умений и навыков пользования компьютерной техникой, навыков отбора и критического анализа информации, умения ориентироваться в информационном пространстве;
- ч) участие в командных проектах;
- ш) проявление экономической и финансовой культуры, экономической грамотности, а также собственной адекватной позиции по отношению к социально-экономической действительности;
- щ) другие.

3. Требования к ресурсному обеспечению воспитательной работы

5. Ресурсное обеспечение воспитательной работы направлено на создание условий для осуществления воспитательной деятельности обучающихся, в том числе инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в контексте реализации образовательной программы.

6. Нормативно-правовое обеспечение воспитательной работы

Рабочая программа воспитания разрабатывается в соответствии с нормативными правовыми документами Приднестровской Молдавской Республики в сфере образования, требованиями государственных образовательных стандартов начального и среднего профессионального образования, с учетом сложившегося опыта воспитательной деятельности и имеющимися ресурсами в организации профессионального образования.

7. Кадровое обеспечение воспитательной работы

Для реализации рабочей программы воспитания организация профессионального образования должна быть укомплектована квалифицированными специалистами. Управление воспитательной работой обеспечивается кадровым составом, включающим директора, который несет ответственность за организацию воспитательной работы в организации профессионального образования, заместителя директора, непосредственно курирующего данное направление, педагога-организатора, социального педагога, педагога-психолога, кураторов (классных руководителей), преподавателей, мастеров производственного обучения.

8. Материально-техническое обеспечение воспитательной работы

Для реализации программы воспитания используются следующие помещения организации профессионального образования:

Кабинет товароведения продовольственных товаров;

Кабинет коммерческой деятельности, логистики и товароведения непродовольственных товаров;

Лаборатория экспертизы продовольственных товаров;

Учебный магазин;

Кабинет технического оснащения предприятий торговли;

Кабинет менеджмента и маркетинга;

Кабинет социально-экономических дисциплин;

Залы (спортивный, актовый) и другие помещения.

9. Информационное обеспечение воспитательной работы

Информационное обеспечение воспитательной работы имеет в своей инфраструктуре объекты, обеспеченные средствами связи, компьютерной и мультимедийной техникой, интернет-ресурсами и специализированным оборудованием.

Информационное обеспечение воспитательной работы направлено на:

а) информирование о возможностях для участия обучающихся в социально значимой деятельности;

б) информационную и методическую поддержку воспитательной работы;

в) планирование воспитательной работы и её ресурсного обеспечения;

г) мониторинг воспитательной работы;

д) дистанционное взаимодействие всех участников (обучающихся, педагогических работников, органов управления в сфере образования, общественности);

е) дистанционное взаимодействие с другими организациями социальной сферы.

Информационное обеспечение воспитательной работы включает: комплекс информационных ресурсов, в том числе цифровых, совокупность технологических и аппаратных средств (компьютеры, принтеры, сканеры и другое).

Приложение № 20
к ПОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

1. Примерный календарный план воспитательной работы

Дата проведения	Содержание и форма деятельности (Содержание - общая характеристика (название). Формы: учебная экскурсия (виртуальная экскурсия), дискуссия, урок-концерт, деловая игра, семинар, студенческая конференция и т.д.)	Участники (курс, группа, члены кружка, секции, проектная команда и т.п)	Место проведения	Ответственные	Планируемый результат (коды ЛР)	Примечание
СЕНТЯБРЬ						
01.09.	День знаний	группа	актовый зал	зам. директора по ВР, кураторы (классные руководители)	ЛР1, ЛР2, ЛР 11	
01.09.	Единый Республиканский классный час «Приднестровье-территория сохранения мира и общечеловеческих ценностей»	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР1, ЛР 24	
02.09.	День Республики	группа		кураторы (классные руководители)	ЛР1, ЛР 13	
02.09.	День окончания Второй мировой войны	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР1, ЛР 20	
03.09.	День солидарности в борьбе с терроризмом	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР 8, ЛР 12,	
04.09.	Единый классный час «Права и обязанности обучающегося. Единые требования к обучающимся ГОУ СПО «Тираспольский техникум коммерции».	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР 11, ЛР 23	
08.09.	Единый классный час «Права и обязанности обучающегося. Единые требования к обучающимся в организации образования.	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР 10, ЛР 17	
ОКТАБРЬ						
01.10.	День пожилых людей	группа		кураторы (классные руководители)	ЛР5, ЛР9	
05.10.	День учителя	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР9, ЛР 11	
	Классный час: Классный час: «Легко ли быть преподавателям?»	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР2, ЛР 12	
НОЯБРЬ						
07.11.	День Октябрьской революции	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР1, ЛР 9	

	Дискуссия: «Вступая в мир взрослых отношений»	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР7, ЛР 18	
ДЕКАБРЬ						
09.12	Единый классный час “Коррупция и закон”	Проектная команда	учебная аудитория		ЛР3, ЛР 16	
	Акция «СТОП ВИЧ/СПИД», посвященная международному Дню борьбы со СПИДом	группа	учебная аудитория		ЛР7, ЛР 10	
	Поход в кинотеатр г. Тирасполь (драмтеатр, музей)	группа	кинотеатр		ЛР 14, ЛР 20	
ЯНВАРЬ						
01.01.	Новый год	группа			ЛР 18, ЛР 21	
	Единый воспитательный час во всех учебных группах: «Мониторинг уровня профессионального становления студентов группы». (Итоги успеваемости и посещаемости за I полугодие 2022-2023 учебного года) с участием членов администрации, преподавателей, мастеров производственного обучения, представителей родительского комитета, студенческого самоуправления).	группа	учебная аудитория		ЛР 7, ЛР 15, ЛР 16	
	Санитарно- просветительская беседа «Аллергические заболевания проблема современности»	группа	учебная аудитория	Зав. мед.пунктом, кураторы (классные руководители)	ЛР7, ЛР 18, ЛР 24	
ФЕВРАЛЬ						
08.02.	День науки	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР9, ЛР 17, ЛР 19	
15.02	День памяти и славы воинов-интернационалистов (День вывода советских войск из Афганистана)	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР8, ЛР 11, ЛР 17	
23.02.	День защитников Отечества	юноши	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР 11, ЛР 20	
МАРТ						
01.03	Мэрцишор	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР 10, ЛР 15	
08.03.	Международный женский день	юноши	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР9, ЛР 18	
АПРЕЛЬ						
07.04	Всемирный день здоровья	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР7, ЛР 23	
12.04.	День космонавтики	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР8, ЛР 15	

12.04	День освобождения г. Тирасполя от немецко-фашистских захватчиков	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР3, ЛР 13, ЛР 21	
МАЙ						
01.05.	День солидарности трудящихся	группа	учебная аудитория	куратор группы	ЛР 11, ЛР14	
09.05.	День Победы в ВОВ	группа	учебная аудитория	куратор группы	ЛР 11, ЛР17	
	Акция, посвященная _____-й годовщине Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 г	группа		куратор группы	ЛР1, ЛР 17	
ИЮНЬ						
01.06.	Международный день защиты детей	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР5, ЛР 18	
22.06.	День памяти и скорби	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР1, ЛР 17	
	Классный час «Итоги успеваемости и посещаемости за II полугодие _____ учебного года» (с участием членов администрации, преподавателей, мастеров производственного обучения, представителей родительского комитета, студенческого самоуправления).	группа	учебная аудитория	кураторы (классные руководители), зам. директора по УР	ЛР 13, ЛР 17	
27.06.	Классный час «Безопасный отдых летом»	студенты группы	учебная аудитория	кураторы (классные руководители)	ЛР11, ЛР 14	