

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«ПЕРЕЛЮБСКИЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Наименование модуля	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
Специальность/профессия	38.02.08 Торговое дело
Квалификация выпускника	Специалист торгового дела
Нормативный срок обучения	2 года 10 месяцев
Форма обучения	очная

Перелюб 2024 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело, утверждённого приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 № 548 (Зарегистрировано в Минюсте России 22.08.2023 №74906).

Организация - разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Саратовской области «Перелюбский аграрный техникум»

Составитель:

Бадякшина Е.А. – мастер п/о преподаватель специальных дисциплин.

Солдатова Л.А. - мастер п/о преподаватель специальных дисциплин.

СОДЕРЖАНИЕ

1. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
– СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
– УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26

1. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

- **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:

- **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 Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

- **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
----------------	--

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
	проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
	обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
	составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
	подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
	проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
	подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
	оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
	мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
	установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
	составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
	формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
	составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
	осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
	публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;	
организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных	

	средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;
	направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
	проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
	составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
	документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
	подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
	формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
	обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
	формирования проекта внешнеторгового контракта;
	осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
	подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;
	подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
	сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
	разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
	мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
	документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
	подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;
	выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
	организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
	приемки товаров по количеству и качеству;
	соблюдения правил охраны труда.
Уметь	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
	проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
	обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной

<p>продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</p>
<p>анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p>
<p>создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p>
<p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p>
<p>обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</p>
<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>
<p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p>
<p>осуществлять выбор поставщиков;</p>
<p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p>
<p>составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;</p>
<p>создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p>
<p>обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p>
<p>работать в единой информационной системе;</p>
<p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p>
<p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p>
<p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p>
<p>описывать объект закупки;</p>
<p>разрабатывать закупочную документацию;</p>
<p>работать в единой информационной системе;</p>
<p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p>
<p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p>
<p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p>
<p>проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p>
<p>классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p>
<p>разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p>
<p>осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</p>

<p>осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</p>
<p>подготавливать коммерческие предложения, запросы;</p>
<p>оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;</p>
<p>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;</p>
<p>осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p>
<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p>
<p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p>
<p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p>
<p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p>
<p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p>
<p>осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p>
<p>использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p>
<p>применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p>
<p>применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p>
<p>управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</p>
<p>оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p>
<p>применять электронный документооборот;</p>
<p>осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.</p>
<p>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;</p>
<p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p>

	<p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>
Знать	методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
	правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
	структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;
	методы и инструменты работы с базами больших данных;
	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
	законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
	особенности составления закупочной документации;
	методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
	основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
	нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
	международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
	международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
	методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
	методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
	основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
	документооборот внешнеторговых сделок;
	условия внешнеторгового контракта;
	нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
	правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
	порядок документооборота в организации;
	основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
	виды торговых структур;
	формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
	материально-техническую базу торговли;
инфраструктуру потребительского рынка;	
средства, методы, инновации в отрасли;	
организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;	

	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
	основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
	требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
	правила торговли;
	количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

- **Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля**

Всего часов - 398

в том числе в форме практической подготовки -48 часов

Из них на освоение МДК –254

в том числе самостоятельная работа - 44-часа

практики, в том числе учебная –72 часа

производственная –72 часа

Промежуточная аттестация- контрольная работа

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

• Структура профессионального модуля ПМ. 01 «Организация и осуществление торговой деятельности»

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.							
				Всего	Обучение по МДК				Практики		
					В том числе				Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа ¹				
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	
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 торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	88	88	46	18	10	14				
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 и осуществление продаж	66	66	28	10	10	18				
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	100	100	68	20	-	12				

	Учебная практика, часов	72							72	
	Производственная практика	72								72
	Промежуточная аттестация									
	Всего:	398	254	142	48	20	44		72	72

¹Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией в соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема профессионального модуля в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием междисциплинарного курса.

Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ01. Организация и осуществление торговой деятельности

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 часов	Код ПК, ОК
1	2			4
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках			134	
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке			78	
Основное содержание			30	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	1-2	Правовая база информационного обеспечения	2	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
	3-4	Информационные процессы и ресурсы	2	
	5-6	Средства торговой информации	2	
	7-8	Произведенная торговая маркировка	2	
	9-10	Коммерческая тайна	2	
	11-12	Понятие, значение, классификация, источники и комплексный подход к формированию информации.	2	
	13-14	Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.	2	
	15-16	Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции.	2	
	17-18	Информация о соотношении спроса и предложения	2	
	19-20	Тенденции развития конъюнктуры рынка	2	
	21-22	Методы изучения и прогнозирования спроса	2	
	23-24	Практическое занятие 1. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на рынке.	2	
	25-26	Практическое занятие 2. Формирование базы данных поставщиков на основе полученной информации.	2	

	27-28	Практическое занятие 3. Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации.	2	
	29-30	Самостоятельная работа. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач.	2	
Основное содержание			22	
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	31-32	Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация.	2	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
	33-34	Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	2	
	35-36	Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.	2	
	37-38	Контрольная работа	2	
	39-40	Документальное подтверждение исполнения договоров.	2	
	41-42	Организация претензионной работы.	2	
	43-44	Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.	2	
	45-46	Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2	
	47-48	Практическое занятие 6. Расчет и оформление заказов на поставку товаров.	2	
	49-52	Самостоятельная работа. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы плана.	4	
Основное содержание			12	
Тема 1.3.	53-54	Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2010.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5,

Заключение внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение	55-56	Документооборот внешнеэкономических сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2	ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05
	57-58	Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструментов продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках.	2	
	59-60	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеэкономического контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеэкономического контракта.	2	
	61-64	Самостоятельная работа. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.	4	
Основное содержание			14	
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеэкономическому контракту	65-66	Риски в коммерческой деятельности: понятие, классификация рисков	2	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
	67-68	Причины возникновения, последствия рисков	2	
	69-70	Системы управления коммерческими рисками при ведении торговой деятельности	2	
	71-72	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2	
	73-74	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2	
	75-78	Самостоятельная работа. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования	4	
Раздел 2. Организация и осуществление продаж			56	
Основное содержание			20	
Тема 2.1. Организация и управление торговыми операциями	79-80	Понятие оптовой торговли, функции и особенности.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03,
	81-82	Основные понятия: технология торговли, технологические операции.	2	

технологическими процессами в оптовой торговле	83-84	Технология складского товародвижения в торговле.	2	ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	85-86	Виды оптовых торговых предприятий и их функции.	2	
	87-88	Основные услуги оптовой торговли	2	
	89-90	Дополнительные услуги оптовой торговли	2	
	91-92	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада.	2	
	93-94	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	
	95-98	Самостоятельная работа. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы.	4	
Основное содержание			20	
Тема 2.2. Организация и управление торговыми процессами в розничной торговле	99-100	Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	101-102	Классификация розничных торговых сетей.	2	
	103-104	Специализация и типизация магазинов.	2	
	105-106	Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды	2	
	107-108	Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.	2	
	109-110	Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов.	2	
	111-112	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.	2	
	113-118	Самостоятельная работа. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы.	6	
Основное содержание			16	

Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	119-120	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной коммерции.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	121-122	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей.	2	
	123-124	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей.	2	
	125-128	Самостоятельная работа. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. Требования к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы.	4	
	129-132	Самостоятельная работа. Открытая форма защиты курсовой работы.	4	
	133-134	Контрольная работа	2	
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			100	
МДК 01.02. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			100	
Основное содержание			18	
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	1-2	Законодательство о контрактной системе.	2	ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	3-4	Состав субъектов закупок и их функции.	2	
	5-6	Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС.	2	
	7-8	Требования к участникам закупки.	2	
	9-10	Контрактная служба.	2	
	11-12	Комиссия по осуществлению закупок.	2	
	13-14	Специализированная организация.	2	
	15-16	Эксперты. Экспертные организации.	2	
	17-18	Самостоятельная работа. Проанализировать законодательство о контрактной системе.	2	

Основное содержание			8	
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	19-20	Планирование и нормирование в сфере закупок.	2	ПК 1.1,ПК 1.2,ПК 1.3, ОК 01,ОК 02, ОК 03,ОК 04, ОК 05,ОК 07, ОК 09
	21-22	Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
	23-24	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
	25-26	Самостоятельная работа. Прогнозирование и планирование закупок.	2	
Основное содержание			22	
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	27-28	Определение объекта закупки.	2	ПК 1.1,ПК 1.2,ПК 1.3, ОК 01,ОК 02, ОК 03,ОК 04, ОК 05,ОК 07, ОК 09
	29-30	Правила описания объекта закупки.	2	
	31-32	Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.	2	
	33-34	Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.	2	
	35-36	Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	2	
	37-38	Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.	2	
	39-42	Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	4	
	43-44	Практическое занятие 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2	
	45-46	Практическое занятие 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	
	47-48	Самостоятельная работа. Анализ проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	2	
Основное содержание			20	

Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	49-50	Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта.	2	ПК 1.1,ПК 1.2,ПК 1.3, ОК 01,ОК 02, ОК 03,ОК 04, ОК 05,ОК 07, ОК 09
	51-52	Общие требования и существенные условия контракта.	2	
	53-54	Обеспечение исполнения контракта..	2	
	55-56	Условия банковской гарантии.	2	
	57-58	Реестр банковских гарантий	2	
	59-60	Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком.	2	
	61-62	Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	2	
	63-64	Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет.	2	
	65-66	Практическое занятие 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	2	
67-68	Самостоятельная работа. Составить реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2		
Основное содержание			14	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	69-70	Аудит и контроль в сфере закупок.	2	ПК 1.1,ПК 1.2,ПК 1.3, ОК 01,ОК 02, ОК 03,ОК 04, ОК 05,ОК 07, ОК 09
	71-72	Способы осуществления контроля.	2	
	73-74	Контрольные органы и их полномочия.	2	
	75-76	Реестр недобросовестных поставщиков.	2	
	77-78	Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2	
	79-80	Практическое занятие 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2	
	81-82	Самостоятельная работа. Ответственность в сфере закупок.	2	
	Основное содержание			

Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	83-84	Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.	2	ПК 1.1,ПК 1.2,ПК 1.3, ОК 01,ОК 02, ОК 03,ОК 04, ОК 05,ОК 07, ОК 09
	85-86	Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2	
	87-88	Осуществление закупок в коммерческих организациях.	2	
	89-90	Мониторинг, контроль, аудит	2	
	91-92	Защита прав и интересов участников закупок.	2	
	93-94	Контракты по закупкам в коммерческих организациях.	2	
	95-96	Практическое занятие 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44	2	
	97-98	Самостоятельная работа. Анализ законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций	2	
	99-100	Контрольная работа	2	
Курсовой проект (работа) для раздела 1, 2 Тематика курсовых проектов (работ): - Исследование и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции. - Оценка объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках. - Анализ требований внешнего рынка к товарной продукции организации и разработка рекомендаций ее омологации. - Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. - Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках. - Оценка исполнения обязательств по внешнеторговому контракту. - Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору). - Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента). - Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи. - Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. - Анализ содержания отдельных контрактов.			20	

<ol style="list-style-type: none"> 1. Международная электронная торговля. 2. Проблемы и тенденции ведения электронной торговли в глобальной информационной сети «Интернет». 3. Коммерческая деятельность розничной торговой организации и ее эффективность. 4. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса. 5. Организация выбора поставщиков в торговой организации. 6. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров в предприятиях торговли. 7. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров. 8. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. 9. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. 10. Совершенствование организации приемки товаров. 11. Развитие дополнительных услуг в коммерческой организации. 12. Систематизация информации о закупочной деятельности государственного заказчика. 13. Оценка предложенных котировочных заявок участников размещения государственных закупок. 14. Организация контроля над размещением государственных закупок. 		
<p>Учебная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</p> <p>Виды работ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. • Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. • Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма. • Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. • Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. • Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. • Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; • Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; • Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. 	<p>72</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>	

1. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС.	6	
2. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	6	
3. Дифференцированный зачет		
Производственная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)	72	
Виды работ		
10. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.	12	
11. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.	6	
12. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	6	
13. Изучение инструкций по охране труда.	6	
14. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.	6	
15. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.	12	
16. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	6	
17. Приемка товаров по количеству и качеству.	6	
18. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.	6	
19. Дифференцированный зачет	6	
Всего	398	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Лаборатория «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров», оснащена в соответствии с образовательной программой по специальности:

1. Стол ученический (13);
2. Стул ученический (26);
3. Стол учительский;
4. Стул учительский;
5. Системный блок;
6. Монитор;
7. Весы бытовые электронные
8. Нормативно-правовые документы;
9. Учебно-наглядные пособия (плакаты, таблицы);
10. Учебная литература;
11. Методические пособия;
12. Мультимедийное оборудование.
13. Программное обеспечение Операционная система Microsoft Windows 10;
14. Пакет прикладных программ Microsoft Office: 2016 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access); Браузер Google Chrome, Mozilla Firefox;
15. Антивирус Dr. Web Desktop Security Suite Комплексная защита;
16. 1С: Предприятие.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии образовательной программой по специальности:

- Стул учительский;
- Системный блок;
- Монитор;
- Доска учебная;
- Весы механические
- ККМ POS BOX SG (RKeeper) учебное пособие (кассовый аппарат);
- Гири (5);
- Метры (5);
- Торговый инвентарь (5);
- Натуральные образцы (10);
- Электронные пособия;
- Учебно-наглядные пособия (плакаты, таблицы);
- Учебная литература;
- Нормативно-правовые документы;
- Программное обеспечение Операционная система Microsoft Windows 10;
- Пакет прикладных программ Microsoft Office: 2016 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access); Браузер Google Chrome, Mozilla Firefox;
- Антивирус Dr. Web Desktop Security Suite Комплексная защита;
- 1С: Предприятие.

Оснащенные базы практики в соответствии с образовательной программы по специальности.

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.

• Основные печатные и электронные издания

12. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

13. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 233 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

14. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. **1.** Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

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

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

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

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

19. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). **2.** ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

подписке.

20. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

• **Дополнительные источники**

- 1.** Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федонин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.
- 2.** Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)
- 3.** Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2
- 4.** Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5
- 5.** Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388-4
- 6.** Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7
- 7.** Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

**КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Общая/профессиональная компетенция	Раздел/Тема	Тип оценочных мероприятий
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4 Р 3 Темы 3.1-3.6	<ul style="list-style-type: none"> - тестирование; -кейс задания; -составление словаря терминов, либо кроссворда; -устный опрос; -фронтальный письменный опрос; -эссе, доклады, рефераты; -оценка составленных презентаций по темам раздела; -контрольная работа; -оценка самостоятельно выполненных заданий; -дифференцированный зачет проводится в форме тестирования
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4 Р 3 Темы 3.1-3.6	
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4 Р 3 Темы 3.1-3.6	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4 Р 3 Темы 3.1-3.6	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4 Р 3 Темы 3.1-3.6	
ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4 Р 3 Темы 3.1-3.6	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4 Р 3 Темы 3.1-3.6	

государственном и иностранном языках		
ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4 Р 3 Темы 3.1-3.6	2. защита сообщений; 3. составление кроссворда; 4. фронтальный опрос; 5. контрольное тестирование; 6. оценивание практической работы; 7. тестирование; 8. тестирование (контрольная работа);
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4 Р 3 Темы 3.1-3.6	
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	Р 3 Темы 3.1-3.6	
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	Р 1 Темы 1.1 -1.4	
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	Р 1 Темы 1.1 -1.4	
ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Р 1 Темы 1.1 -1.4 Р 2 Темы 2.1 -2.4	

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«ПЕРЕЛЮБСКИЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

на 2024 – 2025 учебный год

Профессиональный модуль: ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

Специальность код: 38.02.08 Торговое дело

Преподаватель: Солдатова Людмила Александровна

Курс и семестр обучения	№ группы	Объём образовательной программы	Учебная нагрузка обучающихся, часов										
			Курсовая работа обучающегося	Занятия во взаимодействии с преподавателем, часов									
				Всего учебных занятий	Основное содержание			Практика			Консультации	Промежуточная	
					Теоретические занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Учебная	Производственная				
2		398	20	234	142	48	44	72	72				
Форма промежуточной аттестации – экзамен													

Планирование содержания дисциплины

№ занятия	Наименование разделов и тем	Количество часов	Тип учебного занятия (в соответствии с УМК)	Средства обучения	Типы оценочных мероприятий	Самостоятельная работа (Д/з)
2 курс 1 семестр		38				
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		134				
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		78				
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности		30	Основное содержание			
1-2	Правовая база информационного обеспечения	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
3-4	Информационные процессы и ресурсы	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
5-6	Средства торговой информации	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
7-8	Произведенная торговая маркировка	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование, фронтальный опрос	
9-10	Коммерческая тайна	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	

11-12	Понятие, значение, классификация, источники и комплексный подход к формированию информации.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	
13-14	Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
15-16	Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
17-18	Информация о соотношении спроса и предложения	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
19-20	Тенденции развития конъюнктуры рынка	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
21-22	Методы изучения и прогнозирования спроса	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
23-24	Практическое занятие 1. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на рынке.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
25-26	Практическое занятие 2. Формирование базы данных поставщиков на основе полученной информации.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
27-28	Практическое занятие 3. Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	

29-30	Самостоятельная работа. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач.	2	Самостоятельная работа			Подготовка к курсовой работе
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг		22	Основное содержание			
31-32	Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
33-34	Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
35-36	Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
37-38	Контрольная работа	2	Урок контроля	Методические указания.	Тестирование	
2 курс 2 семестр		19 6				
39-40	Документальное подтверждение исполнения договоров.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
41-42	Организация претензионной работы.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
43-44	Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	

45-46	Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
47-48	Практическое занятие 6. Расчет и оформление заказов на поставку товаров.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
49-52	Самостоятельная работа. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы плана.	4	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка к курсовой работе
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение		10	Основное содержание			
55-56	Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
57-58	Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструментов продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	

59-60	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
61-64	Самостоятельная работа. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.	4	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка к курсовой работе
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту		14	Основное содержание			
65-66	Риски в коммерческой деятельности: понятие, классификация рисков	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
67-68	Причины возникновения, последствия рисков	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
69-70	Системы управления коммерческими рисками при ведении торговой деятельности	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
71-72	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	

73-74	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
75-78	Самостоятельная работа. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования	4	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка к курсовой работе
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		56				
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле		20	Основное содержание			
79-80	Понятие оптовой торговли, функции и особенности.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
81-82	Основные понятия: технология торговли, технологические операции.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
83-84	Технология складского товародвижения в торговле.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	
85-86	Виды оптовых торговых предприятий и их функции.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
87-88	Основные услуги оптовой торговли	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
89-90	Дополнительные услуги оптовой торговли		Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	

91-92	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
93-94	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
95-98	Самостоятельная работа. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы.	4	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка к курсовой работе
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле		20	Основное содержание			
99-100	Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
101-102	Классификация розничных торговых сетей.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
103-104	Специализация и типизация магазинов.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
105-106	Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
107-108	Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	

109-110	Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
111-112	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
113-118	Самостоятельная работа. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы.	6	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка к курсовой работе
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле		16	Основное содержание			
119-120	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной коммерции.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
121-122	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	

123-124	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
125-128	Самостоятельная работа. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. Требования к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы.	4	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка к курсовой работе
129-132	Самостоятельная работа. Открытая форма защиты курсовой работы.	4	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка к курсовой работе
133-134	Контрольная работа	2	Урок контроля	Методические указания.	Тестирование	
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		100				
МДК 01.02. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		100				
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения		18	Основное содержание			
1-2	Законодательство о контрактной системе.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	

3-4	Состав субъектов закупок и их функции.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
5-6	Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
7-8	Требования к участникам закупки.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
9-10	Контрактная служба.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
11-12	Комиссия по осуществлению закупок.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
13-14	Специализированная организация.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
15-16	Эксперты. Экспертные организации.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	
17-18	Самостоятельная работа. Проанализировать законодательство о контрактной системе.	2	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка сообщения
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд		8	Основное содержание			
19-20	Планирование и нормирование в сфере закупок.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
21-22	Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	

23-24	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
25-26	Самостоятельная работа. Прогнозирование и планирование закупок.	2	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка сообщения
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок		22	Основное содержание			
27-28	Определение объекта закупки.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
29-30	Правила описания объекта закупки.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
31-32	Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
33-34	Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
35-36	Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
37-38	Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	

39-42	Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	4	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
43-44	Практическое занятие 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
45-46	Практическое занятие 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
47-48	Самостоятельная работа. Анализ проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	2	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка сообщения
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт		20	Основное содержание			
49-50	Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
51-52	Общие требования и существенные условия контракта.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
53-54	Обеспечение исполнения контракта.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	
55-56	Условия банковской гарантии.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	

57-58	Реестр банковских гарантий	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
59-60	Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
61-62	Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	
63-64	Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы.	
65-66	Практическое занятие 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы.	
67-68	Самостоятельная работа. Составить реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка сообщения
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок		14	Основное содержание			
69-70	Аудит и контроль в сфере закупок.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
71-72	Способы осуществления контроля.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	
73-74	Контрольные органы и их полномочия.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	

75-76	Реестр недобросовестных поставщиков.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
77-78	Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	
79-80	Практическое занятие 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
81-82	Самостоятельная работа. Ответственность в сфере закупок.	2	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка сообщения
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях		18	Основное содержание			
83-84	Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
85-86	Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
87-88	Осуществление закупок в коммерческих организациях.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
89-90	Мониторинг, контроль, аудит	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	
91-92	Защита прав и интересов участников закупок.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Фронтальный опрос	

93-94	Контракты по закупкам в коммерческих организациях.	2	Лекция	Мультимедийное оборудование	Тестирование	
95-96	Практическое занятие 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44	2	Практическое занятие	Методические указания.	Оценивание практической работы	
97-98	Самостоятельная работа. Анализ законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций	2	Самостоятельная работа	Методические указания.		Подготовка сообщения
99-100	Контрольная работа	2	Урок контроля	Методические указания.	Тестирование	
	Итого	23 4				