

Министерство образования и науки Мурманской области

«Северный национальный колледж»

**(филиал государственного автономного профессионального образовательного учреждения
Мурманской области «Оленегорский горнопромышленный колледж»)**

**Панас
Наталья
Викторовна**

Подписано цифровой
подписью: Панас Наталья
Викторовна
DN: cn=Панас Наталья
Викторовна, o=ГАПОУ МО
"ОГПК", ou=Директор,
email=mail@olgpk.ru, c=RU
Дата: 2023.10.25 14:48:17
+03'00'



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
профессионального модуля

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

основной профессиональной образовательной программы подготовки
специалистов среднего звена по специальности среднего профессионального образования

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

с. Ловозеро, Мурманской области
2022

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности** разработана на основе Федерального государственного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Организация-разработчик:

«Северный национальный колледж» (филиал государственного автономного профессионального образовательного учреждения Мурманской области «Оленегорский горнопромышленный колледж»)

Составитель:

Устинова Н.В., преподаватель

Ответственный:

Советкина С.В., начальник отдела по учебной работе

РАССМОТРЕНО:

на заседании ЦМК филиала

Протокол

от «01» сентября 2022 г. № 1

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ.....	29

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной (-ые) вид (-ы) деятельности организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции.

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК.1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК.2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК.3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК.4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК.6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК.7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК.10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК.12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК.2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК.2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК.2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов
ПК.2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены,

	заработную плату
ПК.2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК.2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК.2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК.2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК.2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт:	<ul style="list-style-type: none"> • оформления финансовых документов и отчетов; • проведения денежных расчетов; • расчета основных налогов; • анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; • выявление потребностей (спроса) на товары; • реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; • участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; • анализа маркетинговой среды организации;
Уметь:	<ul style="list-style-type: none"> • составлять финансовые документы и отчеты; • осуществлять денежные расчеты; • пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; • рассчитывать основные налоги; • анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; • применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; • выявлять, формировать и удовлетворять потребности; • обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; • проводить маркетинговые исследования рынка; • оценивать конкурентоспособность товаров;

Знать:	<ul style="list-style-type: none"> • сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; • финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; • основные положения налогового законодательства; • функции и классификацию налогов; • организацию налоговой службы; • методику расчета основных видов налогов; • методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; • информационное обеспечение, организацию аналитической работы; • анализ деятельности организации оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; • составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; • средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; • методы изучения рынка, анализа окружающей среды; • конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; • этапы маркетинговых исследований, их результат; • управление маркетингом.
--------	---

Рабочая программа воспитания реализуется интегрированно через содержание профессионального модуля, планируемые результаты рабочей программы воспитания находят отражение в воспитательных целях каждого учебного занятия.

Практическая подготовка обучающихся реализуется в виде учебной и производственной практик.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля:

(если часы на какой-либо вид работы не предусмотрены в учебном плане, то графы необходимо убирать)

Всего – 442 часов;

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 370 часов

на освоение МДК – 248 часов

самостоятельной работы обучающегося – 122 часов;

учебной практики - 36 часов;

производственной практики – 36 часов;

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объём нагрузки (максимальная учебная нагрузка)	Объём профессионального модуля, час.					Консультации	Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики			
			Всего часов	в том числе:					
		лабораторных и практических занятий		курсовая работа (проект)	Учебная практика	Производственная практика			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.2, 2.3, 2.4, 2.9	МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение	134	90	14		-	-	*	44
ПК 2.3, 2.5, 2.7, 2.9	МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	124	80	20		-	-	*	44
ПК 2.1, 2.6, 2.7, 2.8	МДК.02.03 Маркетинг	112	78	20	20	*	*	-	34
	Практика	72	-	-	-	36	36		
Всего часов		442	248	54	20	36	36	*	122

2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов
1	2	3
МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение		90
Тема 1.1. Сущность и функции денег	1. Деньги: их необходимость и происхождение. Сущность и функции денег, виды денег. Сущность денежного оборота, принципы его организации. Закон денежного обращения. Показатели движения денег. Инфляция и формы ее проявления.	2
Тема 1.2. Сущность, функции и роль финансов в экономике. Финансы и финансовая система РФ	Сущность, назначение и роль финансов. Функции финансов. Накопительная функция финансов. Распределительная функция финансов. Контрольная функция финансов. Управление финансами. Органы, осуществляющие управление финансами, их функции. Финансирование и денежно-кредитная политика, финансовое планирование и методы финансового контроля.	4
Тема 1.3. Бюджетная система Российской Федерации.	Социально – экономическая сущность бюджета. Сущность и принципы построения бюджетной системы. Понятие, назначение и состав внебюджетных фондов РФ. Этапы формирования федерального бюджета. Внебюджетные фонды. Методика расчёта отчислений во внебюджетные фонды. Единый портал бюджетной системы РФ Госуслуги: пенсионные накопления, состояние лицевого счета в ПФР, подача налоговой декларации.	6
	Практические занятия № 1 Формирование статей дохода и расхода регионального бюджета. Расчет базы отчислений во внебюджетный фонды. Расчет отчислений во внебюджетный фонды.	2
Тема 2.1 Банковская система РФ	Банковская система: понятие, назначение. Устройство банковской системы РФ. Центральный банк: понятие, функции и операции. Назначение коммерческих банков. Функции коммерческих банков. Виды коммерческих банков. Определение суммы простого и сложного процента по вкладам. Оформление вноса и получения наличных по расчетному счету Заполнение платежных поручений. Обработка выписки банка	6

Тема 2.2 Кредитная система	<p>Кредит: понятие, функции. Понятие кредита и кредитных отношений, их экономическая сущность. Кредит, его виды и функции.</p> <p>Потребительский кредит. Ипотечный кредит. Кредитные карты.</p> <p>Составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты.</p>	10
Тема 2.3 Рынок ценных бумаг	<p>Ценные бумаги понятие, назначение. Виды ценных бумаги и их характеристика. Участники рынка ценных бумаг. Характеристика отдельных видов ценных бумаг. Способы получения дохода. Расчёт рыночной стоимости ценных бумаг.</p>	6
Тема 3.1. Экономическая сущность налогов	<p>Экономическая сущность, необходимость и роль налогов и сборов. Экономическая сущность и роль налогов. Основные положения налогового законодательства. Понятие налоговой системы РФ. Понятие налога и сбора. Функции и классификация налогов.</p> <p>Состав и структура налоговых органов, их права и обязанности. Ответственность налогоплательщиков. Виды налогового контроля.</p> <p>Работа с нормативными документами, регулирующими систему налогообложения в России.</p>	8
Тема 3.2 Федеральные налоги и сборы	<p>Налог на добавленную стоимость его сущность, налогоплательщики, их характеристика. (глава 21 НК РФ)</p> <p>Акцизы (глава 22 НК РФ).</p> <p>Налог на прибыль (ст.25 НК РФ), его сущность и назначение. Роль НП в государственном воздействии на развитие экономики. Плательщики, объект налогообложения.</p> <p>Прочие федеральные налоги и сборы. Налоговые ставки «Прочие федеральные налоги». Водный налог, общая характеристика, его назначение в формировании доходной части бюджета.</p> <p>Государственная пошлина: ее понятие и виды. Налог на добычу полезных ископаемых: общие положения (налоговая модель), его значение в формировании доходной части бюджета. Сборы за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами: плательщики, объект обложения, порядок определения налоговой базы, ставки, порядок исчисления разового и регулярных платежей сбора.</p>	10
	<p>Практическая работа №2</p> <p>Расчет суммы НДС подлежащей уплате в бюджет</p> <p>Расчет суммы Акциза подлежащей уплате в бюджет</p> <p>Расчет суммы НДСЛ подлежащей уплате в бюджет</p> <p>Расчет суммы налога на прибыль подлежащей уплате в бюджет</p> <p>Расчет суммы налога на прибыль подлежащей уплате в бюджет</p>	4

Тема 3.3 Региональные налоги	<p>Транспортный налог (глава 28 НК РФ) плательщики налога. Объекты налогообложения – юридические лица. Налоговая база. Налоговые ставки.</p> <p>Налог на имущество организаций. Налогоплательщики налога (ст.373). Объектыналогообложения (ст.374).</p> <p>Порядок исчисления суммы налога и сумм авансовых платежей. Сроки уплаты.</p> <p>Порядок исчисления суммы налога и сумм авансовых платежей. (ст.382-385.)</p> <p>Налог на прибыль</p>	10
	<p>Практические занятия № 3</p> <p>Расчет суммы транспортного налога подлежащей уплате в бюджет</p> <p>Расчет суммы налога на игорный бизнес подлежащей уплате в бюджет</p> <p>Расчет суммы налога на имущество подлежащей уплате в бюджет</p>	4
Тема 3.4 Местные налоги	<p>Местные налоги: общая характеристика (налоговая модель) и значение налога платы заземлю в формировании доходной части бюджета. Земельный налог (глава31 НКРФ).</p> <p>Налогоплательщики. Объект налогообложения. Ставки. Порядок исчисления и уплаты налога юридическими лицами. Порядок уплаты налога физическими лицами. Аренднаяплата за землю. Размер, условия и сроки внесения арендной платы. Нормативная цена земли.</p>	4
Тема 3.5 Специальные налоговые режимы	<p>Упрощенная система налогообложения (УСН) (глава 26.2 НКРФ). Упрощенная система налогообложения. Налогоплательщики, объекты налогообложения, налоговая база. Налоговые ставки. Порядок исчисления единого налога по упрощенной системеналогообложения по каждому объекту.</p> <p>Налоговый и отчетный периоды. Налоговая декларация.</p> <p>Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (глава 26.3 НК РФ). Сущность системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности. Налогоплательщики, объект и налоговая база. Налоговый период, ставка налога. Порядок исчисления и сроки уплаты. Налоговая Декларация.</p> <p>Патентная система налогообложения (глава 26.5 НК РФ). Сущность патентной системы налогообложения. Основные понятия для применения данного режима налогообложения. Налогоплательщики, объект и налоговая база. Налоговый период, ставка налога. Порядок исчисления и сроки уплаты. Налоговая декларация. Налоговый учет.</p>	10
	<p>Практические занятия №4</p> <p>Определение налоговой базы и расчет налога</p> <p>Определение налоговой базы и расчет налога</p>	4

	Определение налоговой базы и расчет налога Определение налоговой базы и расчет налога Заполнение платежных поручений по уплате налогов. Обработка выписки банка. Составление сметы доходов и расходов предприятия	
Самостоятельная работа при изучении раздела 1 1. Сообщение «Наличное и безналичное обращение в РФ» 2. Сообщение «Государственный кредит. Функции государственного кредита» 3. Доклада по теме «Формирование бюджета РФ». 4. Презентации «Этапы формирования федерального бюджета». 5. Схема бухгалтерского баланса 6. Кроссворд по теме «Налоговая система РФ» 7. Заполнение кредитного договора. 8. Заполнение договора страхования имущества граждан. 9. Заполнение договора страхования жизни 10. Решение практических ситуаций по нарушениям правил торговли. 11. Тест по теме «Социально-экономическая сущность внебюджетных фондов») 12. Сообщение «Назначение коммерческих банков. Функции коммерческих банков»» 13. Доклад «Платёжный баланс: понятие и основные составляющие Схема структуры отчета о движении денежных средств. 14. Ознакомление с НК РФ» 15. Доклад «Понятие фондовых бирж. Основные показатели фондовых бирж». 16. Подготовка к практическим занятиям. Работа с НК РФ: ст.146НКРФ, гл. 21 17. Подготовка к практическим занятиям. Работа с НК РФ Ст.373, ст.374, ст 375-378, ст.382	44	
МДК 02.02. Анализ финансовохозяйственной деятельности		80
Тема 2.1 Теория экономического анализа	Цели и задачи курса АФХД. Понятие экономической информации. Методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды.	4
	Практические занятия № 1 Решение задач по абсолютным величинам. Решение задач по относительным величинам.	2
Тема 2.2.	Общая схема экономического анализа деятельности организации. Приёмы экономического анализа. Информационное обеспечение, организация аналитической работы. Классификация видов экономического анализа.	6
	Практические занятия №2	2

Виды финансово-хозяйственного анализа, приёмы и методы проведения анализа	Решение задач по финансово-экономическому анализу.	
Тема 2.3. Анализ производства и реализации продукции	Анализ объёма производства по стоимостным показателям. Анализ объёма производства по другим показателям. Анализ структуры товарооборота, факторов, влияющих на показатели объёма реализации продукции. Анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности. Показатели объёма реализации продукции. Резервы увеличения объёма реализации. Повышение конкурентоспособности продукции организации.	6
	Практические занятия №3 Анализ структуры и динамики товарооборота Анализ факторов, влияющих на показатели объёма реализации продукции	2
2.4. Анализ состояния и эффективного использования средств	Показатели эффективности использования основных средств. Цели, задачи, источники анализа. Анализ состава, структуры, движения и состояния основных средств. Анализ движения основных средств. Анализ состава и структуры основных средств, состояния основных средств. Оценка технического состояния основных средств. Анализ эффективности использования основных средств. Оценка влияния экстенсивного и интенсивного использования средств труда на приращение объёма реализации продукции. Резервы повышения эффективности использования основных средств.	8
	Практические занятия № 4 Анализ показателей основных средств	2
Тема 2.5. Анализ эффективности использования материальных ресурсов	Значение анализа материальных ресурсов и товарных запасов. Значение, задачи анализа материальных ресурсов и товарных запасов. Анализ товарных запасов на предприятии торговли. Анализ эффективности использования товарных запасов.	6
	Практические занятия №5 Анализ показателей эффективности использования материальных ресурсов на предприятии. Анализ скорости обращения товарных запасов	2
	Значение, цели, задачи анализа трудовых ресурсов. Анализ численности, структуры кадров и уровня их квалификации. Изучение форм, динамики и причин движения рабочей силы. Анализ производительности труда. Выявление резервов повышения производительности труда. Влияние на	2

Тема 2.6. Анализ использования трудовых ресурсов	увеличение объема производства и реализации продукции.	
	Практические занятия № 6 Определение трудовых факторов, влияющих на производительность труда Расчет эффективности использования производительности труда	2
Тема 2.7 Анализ издержек обращения	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек и их факторной анализ. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек. Состав и классификация затрат. Методика проведения анализа затрат. Факторный анализ издержек обращения. Определение и оценка показателей издержек обращения. Основные направления оптимизации затрат.	6
	Практические занятия № 7 Анализ объема и динамики издержек обращения Анализ динамики издержек обращения и анализ по отдельным статьям	2
Тема 2.8. Анализ финансовых результатов деятельности организации	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа прибыли. Экономические факторы, влияющие на величину прибыли и рентабельности. Оценка использования чистой прибыли. Система показателей рентабельности, их анализ. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансового состояния.	6
	Практические занятия №8 Анализ объема и динамики прибыли и анализ факторов, влияющих на прибыль Анализ эффективности показателей прибыли. Анализ рентабельности активов Анализ показателей эффективности рентабельности и анализ рентабельности продаж Решение задач на определение показателей эффективности рентабельности	2
Тема 2.9. Оценка финансового состояния и деловой активности организации (предприятия)	Система показатели, характеризующих финансовое состояние. Экспресс-анализ финансового состояния. Оценка структуры и состав собственных оборотных средств. Динамика собственных оборотных средств. Понятие ликвидности организации. Общая оценка финансового положения. Улучшение финансового положения.	8
	Практические занятия №9 Анализ и оценка показателей финансовой устойчивости, ликвидности и платёжеспособности организации Деловая оценка предприятия	2

<p>Тема 2.10 Анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли</p>	<p>Информационное обеспечение анализа розничного товарооборота. Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов. Анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли: анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота; анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов. Анализ поступления товаров. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости. Влияние трудовых факторов на развитие товарооборота; анализ влияния факторов на выработку торговых работников; анализ движения трудовых ресурсов; анализ состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли; анализ качества торгового обслуживания покупателей; значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота; анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота; анализ рациональности товародвижения оптовой ТО</p>	<p>8</p>
	<p>Практические занятия №10 Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота на примере ТО Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота на примере ТО Анализ движения трудовых ресурсов на примере ТО Анализ состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли на примере ТО Анализ качества торгового обслуживания покупателей на примере ТО</p>	<p>2</p>
<p>Самостоятельная работа</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Реферат «Значение и особенности экономического анализа» Сообщение «Современные методы проведения анализа» Реферат «Виды товарооборота» 2. Реферат «Товарооборот ПОП» 3. Реферат «Основные направления увеличения товарооборота» Сообщение «Классификация основных средств» 4. Сообщение «Виды стоимости основных средств» Сообщение «Амортизация основных средств» 5. Сообщение «Методы начисления амортизации основных средств» Кроссворд «Товарные запасы» 6. Составить таблицу выхода на работу 7. Составить тест по теме: «Анализ издержек обращения» Реферат «Валовый доход предприятия» 8. Составление теста по теме: «Анализ финансовой устойчивости, платёжеспособности и ликвидности» 		<p>44</p>
<p>МДК 02.03 Маркетинг</p>		<p>78</p>
<p>Тема 3.1 Категории маркетинга</p>	<p>Сущность и составные элементы маркетинговой деятельности. Маркетинг как экономическая категория: сущность и цели. Цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты маркетинга.</p>	<p>2</p>

Тема 3. 2 Рынок как объект маркетинга	<p>Основные концепции развития рыночных отношений.</p> <p>Комплекс маркетинга: 4Р и его модификации. Модель маркетинг — микс (marketing mix model) или также называемый комплекс маркетинга. Модификации: маркетинг микса: 5 «Р», 6 «Р», 7 «Р», 9 «Р».</p> <p>Классификация маркетинга. В зависимости от потребительского спроса маркетинг подразделяют на следующие типы: стимулирующий маркетинг, конверсионный маркетинг, поддерживающий маркетинг, развивающий маркетинг, ремаркетинг, синхромаркетинг, демаркетинг.</p> <p>Бэнчмаркетинг. Сущность, виды, примеры, этапы реализации.</p>	4
	<p>Практическое занятия №1</p> <p>Составление комплекса маркетинга для организации</p>	2
Тема 3.3 Сегментирование рынка	<p>Понятие сегментации рынка, ее значение. Сегментирование рынка и отбор целевых сегментов.</p> <p>Критерии, признаки сегментации. Признаки сегментации: географический, демографический, психографический, потребительские мотивы, поведенческий. Выбор целевого рынка. Рыночная ниша.</p> <p>Позиционирование товара. Цели, критерии, особенности позиционирования на Модели потребительского поведения. 12 моделей потребительского поведения.</p> <p>Основные категории потребителей: рациональный потребитель, иррациональный потребитель, мотивированный потребитель, потребитель-конформист, зомбированный потребитель, этический потребитель</p>	4
	<p>Практические занятия №2</p> <p>Формирование потребительского предпочтения</p> <p>Определение категорий покупателей и потребителей</p> <p>Анализ потребностей по матрице потребностей</p>	2
Тема 3. 6 Конкуренция	<p>Понятие о конкуренции, ее функции. Сущность понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» товаров и услуг.</p> <p>Виды конкуренции, стратегия конкуренции. Критерии конкурентоспособности. Классификация критериев конкурентоспособности товаров и услуг.</p> <p>Конкурентоспособность фирм, товаров и услуг.</p> <p>Виды рынков в конкурентной среде: B2b, B2c, B2g, C2c. Характеристики основных видов продаж на каждом рынке. Сравнительный анализ.</p> <p>Особенности работы бизнес-моделей. Бизнес модель Александра Остервальдера. Популярные</p>	4

	виды бизнес-моделей: брокерская, рекламная, модель краудсорсинга, модель производителя, модель дистрибьютора, франчайзинг, «бритва и лезвие», аренда, подписка, партнерский маркетинг, Freemium. Структура бизнес модели. Пример построения и алгоритм описания.	
	Практические занятия № 3: Оценка конкуренции торговых предприятий Оценка конкуренции товаров Оценка рыночной конкуренции Оценка конкурентоспособности организации Построение бизнес – модели Александра Остервальдера Сравнительный анализ методов воздействия	2
Тема 3.7 Маркетинговые	Товарная политика. Цели и задачи товарной политики. Элементы товарной политики. Направления ассортиментной политики. Методы расширения ассортиментной политики. Товарный ассортимент. Товар как инструмент маркетинга. Классификация товаров. Товарная политика и жизненный цикл товара. Управление товарным ассортиментом.	2
	Практические занятия №4 Составление карты позиционирования Посторонние жизненного цикла товара Анализ методов управление ассортиментом	2
Тема 3. 9 Ценовая политика предприятия	Цена и методы ее формирования. Виды цен Ценовая стратегия. Традиционные. Ценовые стратегии ассортиментного ценообразования. Ценовые стратегии дифференцированного ценообразования. Ценовые стратегии конкурентного ценообразования.	2
	Практические занятия №5 Проведение расчета цены	2
Тема 3. 10 Сбытовая политика	Сбытовая политика. Средства сбыта. Каналы сбыта. Сущность сбытовой политики предприятия. Факторы, влияющие на уровень обслуживания покупателей. Система товародвижения. Методы каналов сбыта. Каналы распределения товаров. Функции каналов распределения. Формы распределения товаров. Торговые посредники. Оптовые торговцы. Розничные торговцы. Особенности сбыта через маркетплейсы. Модели работы маркетплейсов: FBO / FBW, FBS, DBS.	4

	<p>Практические занятия №6 Построение каналов сбыта</p>	2
Тема 3. 11 Продвижение товара	<p>Маркетинговые коммуникации. Инструменты (средства) маркетинговых коммуникаций. Виды, цели продвижения. Построение имиджа. Донесение сообщения потенциальным покупателям. Популяризация компании, ее товаров и услуг. Формирование лояльности. Борьба с возражениями. Информационная поддержка. Личные продажи, мерчандайзинг. Инструменты мерчандайзинга, планограмма. Брендинг и ребрендинг. Создание нейма. Позиционирование бренда. Определение особенностей, по которым бренд можно отличить от остальных. Разработка дизайна бренда. Продвижение бренда на рынке. Рекламная поддержка Паблик рилейшнз, стимулирование сбыта, ФОССТИС.</p>	4
	<p>Практические занятия № 7 Анализ форм и методов продвижения на различных стадиях ЖЦТ Построение классической матрицы BCG</p>	2
Тема 3. 12 Реклама в системемаркетинга	<p>Роль рекламы, ее основные характеристики. Ф3 «О рекламе». коммуникационные характеристики. Функции, виды, средства рекламы. Наружная реклама. Телевизионная реклама. Реклама в интернете. Печатная реклама. Реклама на транспорте. Сувенирная реклама. Особенности шрифтового и цветового оформления рекламы. Основы дизайна рекламных материалов. Построение композиции в дизайне рекламных материалов. Цветовая гамма рекламных материалов. Выбор шрифтов для рекламных материалов. Рекламные модели. AIDA, ACCA, DIBABA, DAGMAR, VIPS, «Одобрение», а также модели сильной и слабой рекламы. Рекламная кампания. Традиционная кампания в СМИ; сезонная стимулирующая кампания; кампания по запуску продукта; кампания по повышению узнаваемости бренда; ребрендинговая кампания; кампания по запуску бренда; конкурсная кампания; кампания рассылок по электронной почте. Оценка эффективности рекламы. Маркетинговый контекст размещения. Параметры РК. Контент. Категория, смысл, структура. Глубина исследований. Правильность постановки целей. Достижимость, измеряемость, значимость для бизнеса. Относительная дифференциация.</p>	4

	Многоканальность. Таргетинг. Медийная активность. Доля рынка.	
	Практические занятия №8 Разработка рекламного обращения. Создание товарного знака и логотипа Создание рекламной кампании Разработка рекламных мероприятий на различных этапах ведения бизнеса Оценка эффективности рекламной кампании	2
Тема 3.13 Мобильный и интернет -маркетинг	Мобильный маркетинг: содержание, преимущества и ограничения. Интернет-маркетинг: контекстная и таргетированная реклама, медийная реклама, контент и e-mail маркетинг, маркетинг в социальных сетях Эффективность интернет-маркетинга.	4
	Практические занятия №9 Сравнительная характеристика потребителей при мобильном продвижении. Оценка эффективности мобильного продвижения. Разработка программы продвижения товара через Интернет	2
Тема 3. 14 Маркетинговая деятельность фирмы	Планирование в системе маркетинга. Виды планов. Организация маркетинга на предприятии. Контроль маркетинговой деятельности SMART цели. Порядок разработки и структура плана маркетинга. Определение миссии предприятия. Проведение SWOT-анализа. Особенности аутсорсинга в маркетинговой деятельности. Плюсы и минусы маркетингового аутсорсинга	4
	Практические занятия №10 Постановка целей по SMART и корректировка задач Составление маркетингового плана и бюджета маркетинга Составление договора аутсорсинга	2
Курсовой проект по МДК.02.03 1. Анализ методов и подходов к управлению маркетинговыми проектами. 2. Выведение товара на рынок и его рыночное позиционирование. 3. Исследование моделей покупательского поведения. 4. Маркетинг в некоммерческих организациях.		20

<ol style="list-style-type: none"> 5. Маркетинговые аспекты развития рынка высшего образования. 6. Маркетинговые исследования при выводе нового продукта на рынок. 7. Маркетинговые коммуникации в области B2C. 8. Маркетинговые подходы к стратегическому и внутрифирменному планированию на предприятии. 9. Маркетинговые стратегии формирования лояльности потребителей. 10. Место конкурентной разведки в системе инструментов маркетинга. 11. Методические основы разработки конкурентной стратегии предприятия. 12. Модели принятия стратегических маркетинговых решений. 13. Модели управления взаимоотношениями с клиентами. 14. Направления обеспечения эффективности продвижения на современном B2B–рынке. 15. Нейромаркетинг как инструментальный воздействия на потребителя. 16. Организации коммуникативных процессов в системе маркетинга. 17. Повышение конкурентоспособности предприятий на основе совершенствования маркетинга и логистического подхода. 18. Правовое обеспечение маркетинговой деятельности. 19. Проблема обеспечения конкурентоспособности товара на различных этапах жизненного цикла. 20. Сегментирование рынка и позиционирование товара. 21. Система оценки уровня конкурентоспособности предприятия. 22. Способы обеспечения эффективности маркетинговых коммуникаций. 23. Стратегии формирования конкурентоспособного товарного предложения. 24. Стратегическое планирование рыночной политики фирмы. 25. Типы и критерии сегментирования рынка в системе маркетинга. 26. Товарная марка и формирование бренда. 27. Товарная политика в системе маркетинговых решений. 28. Управление ассортиментом товаров как инструмент повышения прибыльности компании. 29. Факторы формирования потребительских предпочтений и их влияние на спрос населения. 30. Формирование и развитие конкурентных преимуществ промышленных предприятий. 	
<p>Самостоятельная работа</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Реферат «Современные концепции маркетинга» 2. Реферат «Опыт проведения маркетинговых исследований» 3. Реферат «Методы анализа маркетинговой среды. Практический опыт отечественных и зарубежных компаний» Реферат «Применение индекса покупательской способности» 4. Реферат «Опыт применения маркетингового планирования» 5. Реферат «Примеры сегментирования рынка в отечественной и зарубежной практике» Реферат «Финансовый раздел маркетингового плана компании» 	34

<ol style="list-style-type: none"> 6. Презентация «Привлечение потребителей рекламой» Реферат «Формирование покупательского поведения» Презентация «Особенности матрицы потребностей» 7. Реферат «Сегментирование рынка на основе ABC-анализа» 8. Реферат «Позиционирование товара или услуги. Международный опыт» Презентация «Процесс организации прямых продаж» 9. Реферат «Пример разработки и выведения на рынок нового товара в международной бизнес-практике» Реферат «Успешные товарные стратегии. Средства товарного маркетинга» 10. Кроссворд «Товар в комплексе маркетинга» 11. Реферат «Ценообразование, ориентированное на спрос потребителей» Презентация «Параметрические методы ценообразования» Презентация «Методы формирования цен на товары» 12. Реферат «Конкуренция на международном, отечественном, отраслевом рынке (примеры из практики бизнеса)» Кроссворд «Критерии конкурентоспособности» 13. Составить схему «Влияние макроэкономических факторов на конкурентоспособность отечественных товаров и услуг» Реферат «Конкуренция в отрасли (по выбору)» 14. Реферат «Конкурентоспособность отраслей российской экономики» 	
<p>Учебная практика</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основные понятия автоматизированной обработки информации. История развития систем учета в 2. торговле. Возможности компьютерных систем учета. Назначение, принципы организации и эксплуатации автоматизированных систем учета. 3. Программа 1С: Предприятие 8.2. Конфигурация: Управление торговлей. Основы работы в системе 4. 1С: Предприятие 8.2. Управление торговлей. Организация ведения учета. Интерфейс и объекты системы. Подготовка информационной базы к работе. Настройка системы, ввод данных. 5. Начало учета: движение товаров, управление закупками и запасами, инвентаризация. Основные документы, отчеты, управление финансами. 6. Ввод сведений об организации, ее сотрудниках, заполнение справочников, администрирование. 7. Внесение в программу основных контрагентов (поставщики, покупатели), заполнение номенклатуры 8. групп товаров, установка цен, формирование прайс-листов, ценников. 9. Оформление заказов покупателей. Реализация товара. Контроль движения товара со склада 10. Оформление заказов поставщикам. Принятие и оприходование товара на склад. 11. Реализация продукции за наличный и безналичный расчет. 12. Финансовые операции и отчёты. 13. Управление маркетингом. 14. Оформление отчета 	36

<p>Производственная практика</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознакомление с предприятием: его организационно-правовой формой, формой собственности, типом, специализацией, профилем, местом расположения, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг, оказываемых предприятием.. Анализ миссии и целей предприятия (если миссии нет, то сформулировать ее). Построение дерева целей для предприятия. 2. Описание ассортимента предприятия, создание стратегических подразделений хозяйственного портфеля фирмы. Расчет доли каждой группы ассортимента в общем объеме продаж, темпы роста, коэффициент доли рынка по отношению к конкурентам. Распределение хозяйственных подразделений в системе координат (построение матрицы БКГ) Выбор стратегии развития каждого СХП. 3. Анализирование рынка выбранного потребительского товара: Анализ конкурентов (товары каких организаций (предприятий) будут основными конкурентами, прямыми и косвенными, их сильные и слабые стороны). Анализ потребителей. Анализ организации (предприятия), ее сильных и слабых сторон по отношению к конкурентам Анализ поставщиков. Определение рейтинга поставщиков. Выбор наиболее выгодного поставщика Формулировка вывода 4. Определение индивидуально-типологических качеств и личностные характеристики руководителя организации (предприятия): определение профессиональных требований к руководителю, специалистам и рабочим организации (предприятия, требуемых качеств) 5. Просегментировать рынок (выбрать и обосновать критерии сегментации, описать полученные сегменты, выбрать целевой сегмент). Определение доли рынка, контролируемой организацией. Выбор стратегии позиционирования. 6. Определение ценовой стратегии организации (предприятия), стратегии распределения, стратегии продвижения товаров, стратегии развития предприятия 7. Анализ товарооборота, его структуры, темпы роста 8. Анализ товарных запасов 9. Анализ издержек обращения 10. Анализ производительности труда 11. Анализ численность работников и расходы по заработной плате. 12. Анализ валового дохода 13. Анализ прибыли (рентабельности) 	36
Всего часов	442

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение реализации программы

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

Кабинеты:

-столы

-стулья

-комплект учебно-методической документации;

-наглядные пособия;

-раздаточный материал для выполнения практических работ;

-технические средства обучения (компьютер с программным обеспечением общего и профессионального назначения, выходом в сеть

Интернет, мультимедиапроектор, экран).

Реализация производственной практики в рамках профессионального модуля проходит на предприятиях торгово-сбытовых, оптовых, розничных, а также бытового обслуживания. В качестве баз производственной практики должны быть выбраны предприятия, отвечающие следующим требованиям:

- соответствовать данной специальности и виду практики;
- иметь сферы деятельности, предусмотренные программой практики;
- располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой студентов.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Основные источники:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс (ч. 1,2,3 с последующими изменениями и дополнениями).
3. Налоговый кодекс (ч. 1,2 с последующими изменениями и дополнениями).
4. Федеральный закон от 23 декабря 2003г. № 181-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР», «О банках и банковской деятельности в РСФСР» (с последующими изменениями и дополнениями).
5. Галанов В.А. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. – 416 с.
6. Деньги. Кредит. Банки: электронный учебник / под. ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021.
7. Финансы и кредит: учебное пособие / кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2018. – 304 с.
8. Финансы и кредит: электронный учебник / под. ред. Т.М. Ковалёвой. – М.: КНОРУС, 2018.
9. Драболина Л.А. «Финансово-денежное обращение и кредит» Юнити 2019г.
10. Бородина Е.Н. «Финансы предприятий» Юнити 2018г.
11. Перекрёстова Л.В. «Финансы и кредит» АCADEMIA 2019г. 30

12. Климович В.П. «Финансы, денежное обращение и кредит» ФОРУМ-ИНФРА-М 2018г.
13. Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. «Финансы фирмы: Практикум» Москва- ИНФРА-М 2021г.
14. Кудина М.В. «Финансовый менеджмент» ФОРУМ-ИНФРА-М 2020г.
15. Гинзбург А.И. Экономический анализ: Предмет и методы: Моделирование ситуаций. Оценка управленческих решений. - СПб.: Питер, 2020.- 480 с.
16. Д.В. Лысенко. Комплексный экономический анализ: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2020 – 320 с.
17. Кирсанова О.Г. Анализ и планирование хозяйственной деятельности: Учебно-методическое пособие. – Смоленск: «Универсум», 2018. – 80 с.
18. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Велби Преспект, 2018. – 424 с.
19. Малеева В.В., Алексеева А.И., Васильев Ю.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие – М.: КНОРУС , 2019. – 688 с.
20. Плакова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ. – М.: Эксмо, 2020. - 640 с.
21. Плакова Н.С. Экономический анализ. – М.: Эксмо, 2019. – 704 с.
22. Румянцева Е.Е. Экономический анализ.: Учебник. – М.: Изд-во РАГС, 2018. -354 с.
23. Чечевицина Н.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 431 с.
24. Барышев А. Ф. Маркетинг: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования/А. Ф. Барышев. – 10-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2020.
25. Белоусова С. Н. Маркетинг: учебное пособие/С. Н. Белоусова, А. Г. Белоусов.- Изд. 7-е, перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2019.
26. Беляев В.И. Маркетинг: теория и практика.- Москва, 2018.
27. Захарова И.В., Евстигнеева Т.В. Маркетинг в вопросах и решениях.- Ульяновск, 2012.
28. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг.- Москва, 2015.
29. Сафронова Н. Б. Маркетинговые исследования, 2014.
30. Суздальцева Г.Р., Дробышева Е.А. Инструменты продвижения товаров и услуг.- Пермь, 2016.

Дополнительные источники (Интернет-ресурсов, дополнительной литературы)

1. Балобанов И.Т. «Основы финансового менеджмента» 2020г.
2. Крепина М.И. «Финансовый менеджмент» 2021г.
3. Кудина М.В. «Финансовый менеджмент» 2021г.
4. Семибратова О.И. Банковское дело, Москва, 2019
5. Журнал «Финансы и кредит».
6. Журнал "Главбух".

Интернет-ресурсы:

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Справочно-правовая система «Гарант».
3. <http://www.edu.ru> Российское образование Федеральный портал
4. <http://ecsocman.edu.ru> Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент»

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Формы и методы оценки
ПК1.Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров, (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в инвентаризации.	<input type="checkbox"/> Полное и четкое применение нормативных документов в области налогообложения, регулирующих механизм и порядок налоговой системы; <input type="checkbox"/> Квалифицированное владение <input type="checkbox"/> Оформления финансовых документов и отчётов; <input type="checkbox"/> Правильное составление финансовых документов и отчётов; <input type="checkbox"/> Достоверное и оперативное определение результатов хозяйственной деятельности за отчетный период;	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной практики Квалификационный экзамен (письменный)
ПК2.Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	<input type="checkbox"/> Четкое соблюдение требований <input type="checkbox"/> к оформлению финансовых документов и отчётов; <input type="checkbox"/> Внимательное отношение к составлению финансовых документов и от чётов; <input type="checkbox"/> Полная и грамотная группировка и перенос обобщенной учетной информации из первичной документации в автоматизированную систему сбора информации; <input type="checkbox"/> Выполнение всех требований к оформлению финансовых документов и отчётов; <input type="checkbox"/> Полное и необходимое отражение изменений в финансовых документах и отчётах; <input type="checkbox"/> Точное соблюдение сроков представления отчётов;	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной практики

	<input type="checkbox"/> Правильное внесение исправлений в отчетную документацию в случае выявления неправильного отражения автоматизированных операций;	
ПК3.Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а так же рынки ресурсов.	<input type="checkbox"/> Полно и правильно применять методы и приёмы финансово-хозяйственной деятельности; <input type="checkbox"/> Полный и правильный анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия; <input type="checkbox"/> Оперативно осваивать методы и приёмы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной практики
ПК4.Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	<input type="checkbox"/> Умелое и полное использование выявления и формирования спроса на товар; <input type="checkbox"/> Обоснованный выбор методов и приемов при формировании потребностей на товар; <input type="checkbox"/> Грамотное применение формирования спроса на товар; <input type="checkbox"/> Квалифицированное формирование удовлетворения потребностей; <input type="checkbox"/> Подробное проведение расчета цены и заработной платы работников; <input type="checkbox"/> Правильное проведение расчетов цены и заработной платы работников; <input type="checkbox"/> Квалифицированное проведение расчета цены и заработной платы работников;	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной практики
ПК4.Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	<input type="checkbox"/> Умелое и полное использование <input type="checkbox"/> проведение маркетинговых исследований рынка;	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических

	<input type="checkbox"/> Обоснованный метод проведения маркетинговых исследований; <input type="checkbox"/> Достоверное проведение маркетинговых исследований рынка; <input type="checkbox"/> Полный и четкий анализ результатов полученный при проведенных маркетинговых исследованиях; <input type="checkbox"/> Квалифицированное проведение анализа маркетинговых исследований; <input type="checkbox"/> Подробное проведение оценки расчета маркетинговых исследований; <input type="checkbox"/> Правильное определение критериев маркетинговых исследований; <input type="checkbox"/> Квалифицированное проведение анализа показателей маркетинговых исследований; <input type="checkbox"/> Ответственное проведение анализа маркетинговых исследований; <input type="checkbox"/> Достоверное осуществление общей оценки маркетинговых исследований; <input type="checkbox"/> Точное проведение расчета и анализ маркетинговых исследований; <input type="checkbox"/> Взвешенное проведение анализа уровня и динамики маркетинговых исследований по выявленным критериям;	занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной практики.
ПК5.Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	<input type="checkbox"/> Умелое и полное использование сбытовой политики организации; <input type="checkbox"/> Обоснованный выбор видов и приемов при реализации сбытовой политики организации; <input type="checkbox"/> Достоверное проведение анализа сбытовой политики организации; <input type="checkbox"/> Полный и четкий анализ результатов общей оценки сбытовой политики организации; <input type="checkbox"/> Квалифицированное проведение анализа сбытовой политики организации; <input type="checkbox"/> Правильное определение критериев	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в

	<p>конкурентоспособности организации;</p> <p><input type="checkbox"/> Подробное проведение оценки конкурентоспособности организации на рынке;</p> <p><input type="checkbox"/> Квалифицированное проведение анализа конкурентоспособности организации;</p> <p><input type="checkbox"/> Ответственное проведение анализа конкурентоспособности организации;</p>	<p>рамках текущего контроля в ходе проведения учебной практики.</p>
<p>ПК6. Применять методы и приемы анализа, финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.</p>	<p><input type="checkbox"/> Умелое и полное использование методов финансового анализа;</p> <p><input type="checkbox"/> Обоснованный выбор видов и приемов финансового анализа;</p> <p><input type="checkbox"/> Достоверное проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности;</p> <p><input type="checkbox"/> Полный и четкий анализ результатов общей оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия;</p> <p><input type="checkbox"/> Квалифицированное проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия;</p> <p><input type="checkbox"/> Подробное проведение оценки расчета финансово-хозяйственной деятельности предприятия;</p> <p><input type="checkbox"/> Правильное определение критериев финансово-хозяйственной деятельности предприятия;</p> <p><input type="checkbox"/> Квалифицированное проведение анализа показателей финансовой устойчивости;</p> <p><input type="checkbox"/> Ответственное проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия;</p> <p><input type="checkbox"/> Достоверное осуществление общей оценки деловой активности организации;</p> <p><input type="checkbox"/> Точное проведение расчета и анализ финансового цикла;</p> <p><input type="checkbox"/> Взвешенное проведение анализа уровня и динамики финансовых результатов по показателям отчетности;</p>	

5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ

6.1. Дополнения и изменения к рабочей программе ПМ _____ на _____ учебный год

В рабочую программу ПМ внесены следующие дополнения/изменения:

Дополнения и изменения в рабочей программе ПМ обсуждены на заседании МК

« _____ » _____ 20 _____ г. (протокол № _____).
Председатель МК _____ (ФИО)

6.2. Дополнения и изменения к рабочей программе ПМ _____ на _____ учебный год.

В рабочую программу ПМ внесены следующие дополнения/ изменения:

Дополнения и изменения в рабочей программе ПМ обсуждены на заседании МК

« _____ » _____ 20 _____ г. (протокол № _____).
Председатель МК _____ (ФИО)