

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Псковской области
«Великолукский политехнический колледж»**

РАССМОТРЕНО

на заседании
предметно-цикловой комиссии
Протокол от 28.06.2023 г. №10

СОГЛАСОВАНО

с зам. директора по УПР
_____/В.А. Стулова
«28» июня 2023 г.

УТВЕРЖДЕНО

Приказом директора ГБПОУ ВПК
«28» августа 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины/**профессионального модуля**

ПМ. 04 Выполнение работ по профессии рабочих 20004 Агент коммерческий
(индекс, наименование дисциплины/модуля)

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

(код, наименование специальности/профессии)

Форма обучения - очная

**Великие Луки
2023**

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 15.05.2014 года № 539 ((Зарегистрировано в Минюсте России 25.06.2014 N 32855)

Специальность **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** входит в состав укрупненной группы специальностей **38.00.00 Экономика и управление**

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Псковской области «Великолукский политехнический колледж»
Псковская область, г. Великие Луки

Разработчик

Стулова В.А., заместитель директора по УПР
Ананко Ю.В. преподаватель ГБПОУ ВПК

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----------|
| 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 4 |
| 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 8 |
| 3. СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 10 |
| 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 11 |
| 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | |

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» (приложение к ФГОС) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1 Содействовать в покупке и продаже партий товаров.

ПК 4.2. Участвовать в работе по ведению деловых контрактов.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, на курсах повышения квалификации и переподготовки по вышеназванной профессии.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт:

- становления деловых контактов;
- - составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг;
- соблюдения действующего законодательства в области ведения бизнеса;
- расчета НДС, заполнения налоговой декларации;
- оформления отчетности по торговым операциям;
- организации погрузо-разгрузочных работ;
- участия в презентации торгового предложения, размещения рекламных средств, оформления витрин, демонстрационных стендов.

уметь:

- устанавливать деловые контакты,
- оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;
- вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- составлять отчетность по торговым операциям;
- рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;
- составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства

- распространения рекламной информации;
- соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров

Знать:

- нормативно-правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;
- методы установления деловых контактов;
- порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и
и
- заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;
- основы налогового законодательства;
- действующие формы учета и отчетности;
- виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы;
- организацию погрузочно-разгрузочных работ;
- условия хранения и транспортировки товаров.

1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – **360 часов**, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **288**

включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **165 часов**;

самостоятельной работы обучающегося – 140 час;

учебной практики – 72 часа.

1. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности

4.3.4.Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС), в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

| Код | Наименование результата обучения |
|--------|--|
| ПК 4.1 | ПК Содействовать в покупке и продаже партий товаров. |
| ПМ 4.2 | Участвовать в работе по ведению деловых контрактов. |

Освоение общих компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. Структура и содержание профессионального модуля

3.1. Тематический план профессионального модуля

| Коды профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля* | Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики) | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) | | | | Практика | |
|-----------------------------------|---|--|---|--|-------------------------|--|----------------|---|
| | | | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося | | в т.ч., курсовая работа | Самостоятельная работа обучающегося, часов | Учебная, часов | Производственная, часов (если предусмотрена рассредоточенная практика) |
| | | | Всего, часов | в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| ПК 4.1 – 4.5 | Раздел 1. Организация прямых продаж. | 132 | 60 | 22 | - | 36 | 36 | - |
| ПК 4.1 – 4.5 | Раздел 2. Организация рекламного дела. | 132 | 60 | 26 | - | 36 | 36 | - |
| ПК 4.1 – 4.5 | Раздел 3. Анализ рынков сбыта | 96 | 60 | 14 | - | 36 | - | - |
| | <i>Всего:</i> | 360 | 180 | 62 | - | 108 | 72 | - |

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

| Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работ (проект) (если предусмотрены) | Объем часов | Уровень освоения |
|---|--|-------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ПМ 04. Выполнение работ по профессии рабочих 20004 Агент коммерческий | | 360 | |
| Раздел 1 Организация прямых продаж | | | |
| МДК 04.01. Организация прямых продаж | | 96 | |
| Тема 1.1. Введение | Содержание | 2 | 2 |
| | 1 <i>Квалификационная характеристика профессии Агент коммерческий.</i> Основные требования | 2 | |
| | Практическая работа | - | |
| | Самостоятельная работа: Изучение квалификационной характеристики профессии агент коммерческий. Основные знания и умения | 2 | |
| Тема 1.2. Планирование обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами. | Содержание | 6 | |
| | 1 Этапы закупочной работы. Система показателей для анализа предложения на рынке. | 2 | |
| | 2 Организация работы по формированию заказов потребителей | 2 | |
| | 3 Методы изучения рынка товаров, сырья, материалов. Критерии выбора поставщика. Анализ закупочной деятельности | 2 | |
| | Практические работы | 2 | |
| | 1 Организация и заполнение документации по формированию заказов потребителей | 2 | |
| | Самостоятельная работа: Схема: показатели анализа предложения на рынке. Схема: этапы работы по формированию заказов потребителей Конспект: критерии выбора поставщиков | 6 | |
| Тема 1.3. | Содержание | 8 | |

| | | | | | |
|---|---|--|---|-----------|--|
| Организация поставок, условия поставки и приемки материальных ресурсов. | 1. | Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика. Основные обязанности предприятия-поставщика, покупателя | 2 | | |
| | 2 | Варианты включения транспортных расходов в цену продукции. | 2 | | |
| | 3 | Приемка товаров. Особенности приемки импортных товаров. | 2 | | |
| | 4 | Формы расчетов при закупке материальных ресурсов. | 2 | | |
| | Практическая работа | | | 4 | |
| | 1 | Осуществление расчета с поставщиками | 4 | | |
| | Самостоятельная работа: 6 часов Конспект: основные обязанности поставщика продукции и покупателя Составление алгоритма приемки товаров Сравнительная таблица форм расчета при закупке материальных ресурсов | | | 6 | |
| Тема 1.4. Разработка политики сбыта продукции и организация сбытовой деятельности | Содержание | | | 10 | |
| | 1. | Цели сбыта. Формирование портфеля заказов предприятия. | 2 | 2 | |
| | 2 | Прогнозирование сбыта продукции. Методы прогнозирования сбыта продукции. | 2 | | |
| | 3 | Понятие канала распределения продукции. Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников. Посредники в различных каналах. Плотность канала распределения. Эффективность канала распределения. | 2 | | |
| | 4 | Элементы сбытовой деятельности предприятия: разработка планов-графиков отгрузки товаров покупателям, подготовка продукции к отправке, организация отгрузки и оформление документов, связанных с отгрузкой, контроль за выполнением заказов покупателей и платежеспособностью клиентов. | 2 | | |
| | 5 | Анализ сбытовой деятельности предприятия. Организация оказания дополнительных услуг клиентам. Состав и виды и характеристика дополнительных услуг по отношению к типам клиентов, по функциональному назначению | 2 | | |
| | Практические работы | | | 4 | |
| | 1 | Составление плана сбыта продукции | 2 | | |
| | 2 | Разработать план-график отгрузки товаров покупателям. Организация оформления документов, связанных с отгрузкой, контролем за выполнением заказов покупателей и платежеспособностью клиентов. | 2 | | |
| | Самостоятельная работа: Таблица: методы прогнозирования сбыта продукции Таблица: каналы распределения продукции Анализ сбытовой деятельности предприятия реального сектора экономики | | | 8 | |

| | | | |
|--|--|---|--|
| Тема 1.5. Автоматизация складских операций. | Содержание 1 Задачи автоматизации складских операций. Кодовая система хранения товара. Штриховое кодирование: понятие, виды кодирования. Виды считывающих устройств. Этикетки штрихового кода. Технология применения штрихового кодирования 2 Автоматизация технологических процессов на высотных складах. Автоматизация технологических процессов на складах. Автоматизированные складские комплексы в торговле. Автоматизированные транспортно-складские системы Практические работы Штриховое кодирование. Применение программного обеспечения. Работа с устройствами считывания кодов Самостоятельная работа 4 часов: Конспект: штриховое кодирование Конспект: автоматизация технологических процессов на складах | 4 2 2 4 4 4 | |
| Тема 1.6 Организация транспортно-экспедиционного обслуживания | Содержание 1 Процесс товародвижения. «Сквозная технология» доставки груза. «Пакетная технология» доставки груза. Нормативные акты, регламентирующие перевозки. Виды и особенности транспортировки грузов. Общие правила перевозки грузов. Виды и нормы расходов транспортной тары и упаковочных материалов. Виды погрузочно-разгрузочного оборудования и приспособлений. Правила техники безопасности при погрузо-разгрузочных работах и транспортировке. Виды экспедиционного обслуживания. Правовая ответственность за нарушение правил перевозки. Документооборот транспортной операции. Документы, регламентирующие отношения сторон при перевозке товара Практические работы 1 Знакомство с договорами на транспортное и транспортно-экспедиционное, экспедиционное обслуживание. Содержание, порядок исполнения. Особенности оформления. Перевозочные документы: виды, реквизиты, требования и правила оформления Самостоятельная работа 8 часов Сравнительная таблица: технологии товародвижения Изучение правил ТБ при погрузо-разгрузочных работах и транспортировке грузов Изучение законодательства о правовой ответственности за нарушение правил перевозки Конспект: документооборот транспортной операции | 2 2 4 4 8 | |
| Тема 1.7 Электронная коммерция. | Содержание 1 Основные подходы к созданию интернет-компаний: информационная поддержка существующего неэлектронного бизнеса, организация продаж через Интернет товаров и услуг существующего неэлектронного бизнеса, создание интернет-компаний, реализующей | 2 2 | |

| | | | | |
|--|---|--|-----------|--|
| | | товары и услуги, исключительно через Интернет, рекламная модель. Основные виды сетевого бизнеса: Интернет-магазины, торговые площадки, маркетплейсы. Денежные расчеты в сети. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами и использующими электронную валюту | | |
| | Практические работы | | 2 | |
| | 1 | Осуществление расчетов в сети, использование электронной валюты. | 2 | |
| | Самостоятельная работа 6 часов Сообщение: электронная коммерция – достоинства и риски | | 2 | |
| Тема 1.8 Документальное оформление оптовой продажи товаров. Складской учет | Содержание | | 2 | |
| | 1 | Договор поставки и договор купли-продажи. Правовые основы, содержание, порядок оформления. Задачи и общие принципы складского учета. Первичные документы при оформлении операций по движению материальных ценностей. | 2 | |
| | Практические работы | | | |
| | 1 | | | |
| | Самостоятельная работа 6 часов Составьте последовательность операций при выполнении договорной работы. Заполните типовой договор поставки товаров. | | 2 | |
| Тема 1.9 Учет товарно-материальных ценностей | Содержание | | 2 | |
| | 1 | Материальная ответственность и материально-ответственные лица. Сортной количественный учет. Взаимосвязь складского сортного учета с учетом в бухгалтерии. Инвентаризация. | 2 | |
| | Практические занятия | | 2 | |
| | 1 | Оформление результатов инвентаризации. | 2 | |
| | Самостоятельная работа 10 часов | | - | |
| Учебная практика. Виды работ: - соблюдать правила техники безопасности; - изучить должностные обязанности коммерческого агента; ознакомиться с приемами делового общения; -изучить источники поступления товаров (поставщиков) и определить критерии их выбора; -изучить портфель заказов; овладеть методами планирования закупки товаров; изучить методы прогнозирования сбыта продукции; -овладеть навыками документального оформления закупки товаров; изучить порядок организации отгрузки товаров; изучить порядок организации доставки грузов покупателю; овладеть навыками документального оформления складского учета товаров; ознакомиться с порядком оформления отчетности по торговым операциям | | | 36 | |

| Раздел.2 Организация рекламного дела | | | | | |
|--|--|---|--|----------|---|
| Тема 2.1 Реклама в коммерческой деятельности. | Содержание | | 14 | | |
| | 1 | Правовое регулирование рекламной деятельности. | 2 | | |
| | 2 | <i>Рекламные средства</i> , выбор рекламных средств, размещения рекламных средств. Основы разработки рекламных объявлений и текстов. Наружная реклама: витрины | 2 | | |
| | 3 | Организация публич рилейшнз (ПР) на предприятии: цели, задачи, работа служб ПР со средствами массовой информации. Информационные материалы ПР. Организация мероприятий ПР | 2 | | |
| | 4 | <i>Особенности рекламной деятельности предприятий различных типов</i> . Рекламная деятельность оптовых предприятий: цели, рекламные средства. Рекламная деятельность производственных предприятий: цели, направления, рекламные средства. Сотрудничество в рекламной деятельности промышленных, оптовых и розничных предприятий | 4 | | |
| | 5 | <i>Планирование рекламной кампании</i> Классификация рекламных кампаний. Планирование рекламных мероприятий. Цели рекламной кампании. | 2 | | |
| | 6 | Этапы разработки рекламной кампании. Представление плана рекламной кампании клиенту. | 2 | | |
| | Практические работы | | 4 | | |
| | 1 | Презентации торгового предложения. | 2 | | |
| | 2 | Оформление демонстрационного стенда | 2 | | |
| | Самостоятельная работа 10 часов Схема: Разработка рекламной стратегии, Подготовка сообщений фирменных стилях и товарных знаках российских и зарубежных стран Презентация: Создание фирменных стилей и товарных знаков Составление планов проведения рекламных мероприятий | | 10 | | |
| | Тема 2.6. Медиапланирование | Содержание | | 4 | |
| | | 1. | Основы медиапланирования Медиапланирование и медиастратегия компании. | 2 | 2 |
| | | 2 | Медиапланирование: основные термины и показатели. | 2 | |
| Практические работы | | 6 | | | |
| 1 | | Решение практических задач, направленных на совершенствование навыков медиапланирования. | 2 | | |
| 2 | | Подготовка медиапланов в рабочих группах. | 4 | | |
| Самостоятельная работа Схема: разработка медиапланов | | 4 | | | |

| | | | | |
|---------------------------------------|---|---|-----------|---|
| Тема 2.7 Рекламный бюджет | Содержание | | 4 | 2 |
| | 1 | Рекламный бюджет Общие положения о рекламном бюджете. Методы формирования рекламного бюджета. | 2 | |
| | 2 | Планирование и разработка рекламного бюджета | 2 | |
| | Практические работы | | 4 | |
| | 1 | Расчёт затрат на производство рекламы. | 2 | |
| | 2 | Определение размера рекламного бюджета по различным методикам | 2 | |
| | Самостоятельная работа 10 часов: Конспект: «Формирование бюджета рекламной компании». | | 2 | |
| Тема 2.8 Оценка эффективности рекламы | Содержание | | 6 | |
| | 1 | Проблема оценки эффективности рекламы. Понятие эффективности рекламы и ее составляющие. | 2 | |
| | 2 | Экономическая эффективность и ее критерии. Рентабельность рекламы. Оценка эффективности видов и средств (носителей) рекламы. | 2 | |
| | 2 | Расчет эффективности коммерческой деятельности по показателям | 2 | |
| | Практические занятия | | 6 | |
| | 1 | Расчёт экономической эффективности рекламы. | 2 | |
| | 2 | Оценка эффективности видов и средств (носителей) рекламы. | 2 | |
| | 3 | 3 Оптимизация рекламного бюджета | 2 | |
| | Самостоятельная работа Подготовка докладов о приемах психологического воздействия на подсознание человека с целью воздействия на него для проявления им определенных потребностей Подготовить творческую подборку эффективной российской и зарубежной телевизионной рекламы. | | 10 | |
| | Тема 2.9. Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в ре- | Содержание | | |
| 1. | | Авторское право на рекламу. Объекты авторского права в рекламе. Авторы.. | 2 | |
| 2 | | Авторский договор. Фрилансеры | 2 | |
| 3 | | Ответственность за нарушение авторских прав. Авторский надзор. | 2 | |
| Практические работы | | 6 | | |
| | Законодательства о защите авторских прав | 2 | | |

| | | | | |
|---|---|--|-----------|--|
| кламе | | Заполнение авторского договора | 2 | |
| | | Case studies: Разбор и анализ ситуаций и примеров из реальной практики | 2 | |
| | Самостоятельные работы: Изучение законодательства о защите авторских прав Подготовка сообщений по теме защита авторских прав | | 10 | |
| Учебная практика. Виды работ: 1 Анализ потребительских свойств рекламируемого товара 2 Анализ состояния рынка 3 Изучить и провести анализ целевой аудитории для вывода на рынок нового товара (по заказу рекламодателя) 4 Разработка стратегии и тактики проведения рекламной кампании 5 Определить цели и концепцию рекламной кампании, виды рекламы 6 Выбор средств рекламы в соответствии с рекламной идеей 7 Составить план творческих работ 8 Составить план использования видов, средств, методов, носителей рекламы 9 Сформировать предварительную смету затрат на изготовление рекламного продукта 10 Составить план-график проведения рекламной кампании 11 Разработка и изготовление рекламного продукта (макет) 12 Определить эффективность рекламной кампании 13 Рассчитать рекламный бюджет данного проекта 14 Подготовить документацию для регистрации авторских прав 15 Сформировать маркетинговый раздел бизнес-плана 16 Подготовить презентацию проекта и защитить его. | | | 36 | |
| Раздел 3. Анализ рынков сбыта | | | | |
| Тема 3.1 Анализ конъюнктуры рынка | Содержание | | 12 | |
| | 1 | Предмет и задачи статистического анализа рынка товаров и услуг | 2 | |
| | 2 | Понятие и сущность конъюнктуры рынка. Задачи статистического изучения конъюнктуры рынка. | 2 | |
| | 3 | Система статистических показателей конъюнктуры рынка товаров и услуг. | 2 | |
| | 4 | Расчет и анализ потенциала рынка | 2 | |
| | 5 | Статистическое изучение тенденций, колебаний и цикличности рынка. | 2 | |
| | 6 | Статистическая оценка эластичности спроса и предложения. Интерпретация данных анализа, выявление тенденции изменения конъюнктуры рынка | 2 | |
| | Практические работы | | 2 | |
| | 1 | Расчет и анализ потенциала рынка продукции (по отраслям) | 2 | |
| Самостоятельная работа | | 4 | | |

| | | | |
|--|---|----------|--|
| | Анализ конъюнктуры рынка продукции машиностроительных предприятий города Анализ конъюнктуры рынка сферы услуг (по отраслям) | | |
| Тема 3.2 Статистический анализ цен на рынке товаров и услуг | Содержание | 6 | |
| | 1 Понятие, сущность и задачи статистики цен. Классификация цен. | 2 | |
| | 2 Система показателей статистики цен. Методы расчета и анализа уровня и структуры цен | 2 | |
| | 3 Статистическое изучение колебания цен. Статистическое изучение индексов цен и инфляции. Интерпретация данных анализа, выявление тенденции изменения ценообразования на рынке | 2 | |
| | Практические работы | 2 | |
| | Расчет и анализ уровня и структуры цен на продукцию и услуги (по отраслям) | 2 | |
| | Самостоятельная работа Изучение ценовой политики предприятия (по отраслям) Сообщение: факторы, влияющие на инфляцию Конспект: Тенденции и факторы, влияющие на ценообразование в современных условиях | 6 | |
| Тема 3.3 Анализ товародвижения и оборота торговли | Содержание | 8 | |
| | 1 Сущность и понятие товародвижения и оборота торговли. Задачи статистического изучения товародвижения и оборота торговли | 2 | |
| | 2 Система показателей статистики товародвижения и оборота торговли | 2 | |
| | 3 Статистическое изучение объема и ассортимента, равномерности и ритмичности поставок товаров | 2 | |
| | 4 Статистическое изучение динамики и структуры оборота торговли. Интерпретация данных анализа, выявление тенденции изменения основных экономических показателей товародвижения и оборота торговли. | 2 | |
| | Практические работы | 2 | |
| | Анализ показателей товародвижения и оборота торговли | 2 | |
| | Самостоятельная работа Схема: анализ статистических показателей товародвижения и оборота торговли предприятия реального сектора экономики | 6 | |
| Тема 3.4 Анализ товарных запасов | Содержание | 4 | |
| | 1 Понятие товарных запасов, их классификация. Источники статистической информации о товарных запасах | 2 | |
| | 2 Система статистических показателей товарных запасов. Статистический анализ динамики товарных запасов и их оборачиваемости | 2 | |
| | Практические работы | 2 | |
| | 1 Анализ динамики товарных запасов (по отраслям) | | |
| | Самостоятельная работа Анализ динамики товарных запасов предприятия (по выбору) | 6 | |

| | | | | |
|--|--|---|----------|--|
| Тема 3.5 Методы анализа на товарной бирже | Содержание | | 6 | |
| | 1 | Понятие и сущность товарной биржи. Задачи статистического изучения товарной биржи. | 2 | |
| | 2 | Система стат. показателей деятельности товарных бирж. Биржевые цены | 2 | |
| | 3 | Методы расчета биржевых индексов. Методы анализа конъюнктуры на товарной бирже | 2 | |
| | Практические работы | | 4 | |
| | 1 | Расчет биржевых индексов | 2 | |
| | 2 | Анализ конъюнктуры товарной биржи | 2 | |
| | Самостоятельная работа Сообщение: Игра на финансовой бирже. Основные игроки | | 4 | |
| Тема 3.6 Анализ инфраструктуры рынка | Содержание | | 6 | |
| | 1 | Понятие и сущность инфраструктуры рынка. Задачи статистического изучения инфраструктуры рынка. | 2 | |
| | 2 | Система статистических показателей инфраструктуры рынка. Показатели структуры и динамики организаций рынка товаров и услуг. | 2 | |
| | 3 | Статистический анализ обеспеченности населения организациями розничной торговли и бытовых услуг. Статистический анализ организационных форм торговли | 2 | |
| | Практические работы | | 2 | |
| | | Анализ инфраструктуры рынка (по отраслям) | 2 | |
| | Самостоятельная работа презентация: Анализ обеспеченности населения г. Великие Луки услугами(по отраслям) | | 4 | |
| Тема 3.7 Анализ экономической эффективности деятельности в условиях рынка | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Понятие и сущность эффективности. Задачи социально-экономической эффективности деятельности. | 2 | |
| | 2 | Критерии социально-экономической эффективности деятельности. Система показателей эффективности деятельности. Статистический анализ эффективности деятельности | 2 | |
| | Практические работы | | | |
| | Самостоятельная работа конспект: Факторы повышения эффективности деятельности в условиях неблагоприятной экономической ситуации (на примере деятельности предприятия реального сектора экономики) | | 6 | |
| Примерная тематика домашних заданий | | | | |
| Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к лабораторно-практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Подготовка докладов ,презентаций по выбранным темам. | | | | |

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Материально-техническое обеспечение профессионального модуля

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Организация коммерческой деятельности и логистики»

Оборудование:

- 1.Компьютер;
- 2.Принтер;
- 3.Мультимедийный проектор;
- 4.Экран;
- 5.Доска;

Программное обеспечение

4.2. Информационное обеспечение обучения

4.1 Основная учебная литература

1. Моисеенко Н.С. Основы товароведения. Учебник для СПО. – М.: КНОРУС, 2018. – 5

экз

2. Карпова С.В. Рекламное дело. Учебник и практикум для СПО. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Юрайт, 2019. – 431 с.

3. Румянцева Е.Е. Экономический анализ. Учебник и практикум для СПО. – М.6 Юрайт, 2017. – 5 экз.

4. Мельник М.В., Поздеев В.Л. Экономический анализ. Учебник и практикум для СПО.– М. Юрайт, 2019. – 5 экз.

5. Лифиц И.М. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг. Учебник для СПО. –М.: КНОРУС, 2019. – 5 экз.

4.2 Электронные издания (электронные ресурсы):

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Серия :

Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. - www.biblio-online.ru

2. Шакланова, Р. И. Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров / Р. И.

Шакланова, В. В. Юсова. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 468 с. — (Серия : Бакалавр.

Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2987-4.- www.biblio-online.ru

3. Панова А.К. Планирование и эффективная организация продаж [Электронный ресурс] : практическое пособие / А.К. Панова. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. :

Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 190 с. — 978-5-394-01552-6. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/75209.html>

4. Карпова, С. В. Рекламное дело : учебник и практикум для СПО / С. В. Карпова. — 2-

е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 431 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04657-1.- www.biblio-online.ru

5. Синяева, И. М. Основы рекламы : учебник и практикум для СПО / И. М. Синяева, О.

Н. Жильцова, Д. А. Жильцов. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 552 с. — (Серия :

Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-8974-8.- www.biblio-online.ru

6. Поляков, В. А. Реклама: разработка и технологии производства : учебник и

практикум для СПО / В. А. Поляков, А. А. Романов. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 502 с.

— (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10539-1.- www.biblio-online.ru

7. Захарова, Ю. А. Методы стимулирования сбыта [Электронный ресурс] : учебное

пособие / Ю. А. Захарова ; под ред. Е. Н. Киселева. — Электрон. текстовые данные. — М. :

Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 120 с. — 978-5-394-01784-1. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/57126.html>

4.3 Дополнительная литература.

1. Гуляев В.А. Оборудование предприятий торговли и общественного питания.- М.:

Инфра-М, 2018 – 542с.

2. Колупаева Т.Л., Анафонов Н.Н. , Дзюба Г.Н. Оборудование предприятий

общественного питания. Часть 3. Торговое оборудование. М.: Академия, 2018 – 304 с.

3. Маренов Б.И. Планирование и эксплуатация оборудования на предприятиях

торговли.-М.: ЮНИТИ, 2004 – 137с.

4. Шуляков Л.В. Торгово-технологическое оборудование. Учеб. Пособие для ССУЗов.-

М.: Высшая школа, 2017 – 191с.

5. Проспекты, каталоги, заводские инструкции на торговое оборудование и др.

6. Журналы: «Торговое оборудование в России», «Российская торговля», «Мир

измерений», «Современная торговля» и др.

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

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|---|--|---|
| ПК 4.1 Содействовать в покупке и продаже партий товаров. | Уметь: - размещать рекламу в средствах массовой информации; - организовывать предоставление транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказывает помощь в доставке товаров. Знать: - организацию погрузочно-разгрузочных работ; - условия хранения и транспортировки товаров; - основы организации труда; - основы законодательства о труде; - правила внутреннего трудового распорядка; - правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты. | Использование в рамках текущего контроля знаний - устного и письменного контроля знаний, - тестовых заданий. - оценка работы на практическом занятии; - защита практических работ; - тестирование; - оценка результатов самостоятельной подготовки студентов. Итоговый контроль в форме: - выполнения работ на практике; - зачетов по разделам; - экзамена квалификационного по профессиональному модулю. |
| ПК 4.2. Участвовать в работе по ведению деловых контрактов. | Уметь: - обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов; - выполнять технические | Использование в рамках текущего контроля знаний - устного и письменного контроля знаний, - тестовых заданий. - оценка работы на практическом занятии; - защита практических работ; |

| | | |
|--|---|--|
| | <p>работы заключении договоров, оформлении коммерческой корреспонденции технических документов.</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, касающиеся ведения бизнеса; - основы рыночной экономики; - методы установления деловых контактов; - порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг; - основы трудового, финансового, хозяйственного и налогового законодательства; - действующие формы учета и отчетности | <ul style="list-style-type: none"> - тестирование; - оценка результатов самостоятельной подготовки студентов. <p>Итоговый контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнения работ на практике; - зачетов по разделам; - экзамена квалификационного по профессиональному модулю. |
|--|---|--|