

КОМИТЕТ ПО ОБРАЗОВАНИЮ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«ВЕЛИКОЛУКСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАССМОТРЕНО
на заседании ПЦК
Протокол № _____
от «____» 2023г.

УТВЕРЖДАЮ
зам. директора по УПР
_____ В.А. Стулова
«____» 2023г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 Выполнение работ по профессии рабочих 20004 Агент коммерческий

В рамках обучения по образовательной программе среднего профессионального
образования –
программе
подготовки специалистов среднего звена по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

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
- заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;
- основы налогового законодательства;
- действующие формы учета и отчетности;
- виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу всфере 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 Квалификационная характеристика профессии Агент коммерческий. Основные требования	2	
Тема 1.2. Планирование обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами.	Практическая работа	-	
	Самостоятельная работа: Изучение квалификационной характеристики профессии агент коммерческий. Основные знания и умения	2	
	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	
	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 расчетов при закупке материальных ресурсов			6
	Содержание			10
	1.	Цели сбыта. Формирование портфеля заказов предприятия.	2	2
	2	Прогнозирование сбыта продукции. Методы прогнозирования сбыта продукции.	2	
Тема 1.4. Разработка политики сбыта продукции и организация сбытовой деятельности	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, контролем 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 считающих 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	4 2	
	Практические работы Штриховое кодирование. Применение программного обеспечения. Работа с устройствами считывания кодов	4 4	
	Самостоятельная работа 4 часов: Конспект: штриховое кодирование Конспект: автоматизация технологических процессов на складах	4	
Тема 1.6 Организация транспортно-экспедиционного обслуживания	Содержание 1 Процесс товародвижения. «Сквозная технология» доставки груза. «Пакетная технология» доставки груза. «Контейнерная 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	2 2	
	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	4 4	
	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	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-компании, 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. Сортовой количественный учет. Взаимосвязь складского сортового учета с учетом в бухгалтерии. Инвентаризация.	2	
	Практические занятия	2	
	1 Оформление результатов инвентаризации.	2	
	Самостоятельная работа 10 часов	-	
Учебная практика. Виды работ: -		36	
	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		

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 паблик 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 официенных 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 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	
	Содержание	6	
Тема 2.9. Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в ре-	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 защиты 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 тенденций 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 1 Понятие, сущность и задачи статистики цен. Классификация цен. 2 Система показателей статистики цен. Методы расчета и анализа уровня и структуры цен 3 Статистическое изучение колебания цен. Статистическое изучение индексов цен и инфляции. Интерпретация данных анализа, выявление тенденции изменения ценообразования на рынке Практические работы Расчет и анализ уровня и структуры цен на продукцию и услуги (по отраслям) 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 1 Сущность и понятие товародвижения и оборота торговли. Задачи статистического изучения товародвижения и оборота торговли 2 Система показателей статистики товародвижения и оборота торговли 3 Статистическое изучение объема и ассортимента, равномерности и ритмичности поставок товаров 4 Статистическое изучение динамики и структуры оборота торговли. Интерпретация данных анализа, выявление тенденции изменения основных экономических показателей товародвижения и оборота торговли. Практические работы Анализ показателей товародвижения и оборота торговли Самостоятельная работа Схема: анализ статистических показателей товародвижения и оборота торговли предприятия реального сектора экономики	8	
Тема 3.4 Анализ товарных запасов	Содержание 1 Понятие товарных запасов, их классификация. Источники статистической информации о товарных запасах 2 Система статистических показателей товарных запасов. Статистический анализ динамики товарных запасов и их оборачиваемости Практические работы 1 Анализ динамики товарных запасов (по отраслям) Самостоятельная работа Анализ динамики товарных запасов предприятия (по выбору)	4	

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	4	
Сообщение: Игра на финансовой бирже. Основные игроки			
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	4	
	презентация: Анализ обеспеченности населения г. Великие Луки услугами(по отраслям)		
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 : 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.	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>Использование в рамках текущего контроля знаний</p> <ul style="list-style-type: none"> - устного и письменного контроля знаний, - тестовых заданий. - оценка работы на практическом занятии; - защита практических работ; - 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 <p>квалификационного по профессиональному модулю.</p>
ПК 4.2. Участвовать в работе по ведению деловых контрактов.	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, 	<p>Использование в рамках текущего контроля знаний</p> <ul style="list-style-type: none"> - устного и письменного контроля знаний, - тестовых заданий.

	<p>других необходимых документов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнять технические работы заключении договоров, оформлении коммерческой корреспонденции технических документов. <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 	<p>- оценка работы на практическом занятии;</p> <p>- защита практических работ;</p> <p>- тестирование;</p> <p>-оценка результатов самостоятельной подготовки студентов.</p> <p>Итоговый контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнения работ на практике; - зачетов по разделам; -экзамена <p>квалификационного по профессиональному модулю.</p>
--	--	--