Специальность
38.02.08 Торговое дело

Аннотации рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин, профессиональных модулей, практик

Социально-гуманитарный цикл
Аннотация учебной дисциплины
СГ.01 История России

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «История России» является обязательной частью социально-гуманитарного цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.	приемы структурирования информации.
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности.

ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	применять стандарты антикоррупционного поведения	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Развитие СССР и его место в мире в 1980-е гг.
Тема 1. Основные тенденции развития СССР к 1980-м гг. – второй половине 80-х гг.
Тема 2. Дезинтеграционные процессы в России и Европе во второй половине 80-х
Раздел 2. Россия и мир в конце XX начале XXI века.
Тема 3. Постсоветское пространство в 90-е гг. XX века
Тема 4. Укрепление влияния России на постсоветском пространстве
Тема 5. Россия и мировые интеграционные процессы
Тема 6. Развитие России на современном этапе

Аннотация учебной дисциплины
СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности в профессиональной деятельности

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Иностранный язык в профессиональной деятельности» является обязательной частью социально-гуманитарного цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

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

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности

ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.	приемы структурирования информации.
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности.
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

Тематический план учебной дисциплины

Тема 1 Вводно-корректив ный курс
Тема 2 Россия, ее национальные символы, государственное и политическое устройство
Тема 3. Установление контакта
Тема 4. Розничная торговля
Тема 5. Коммуникации в коммерческой деятельности
Тема 6. Деловой этикет
Тема 7. Услуги
Тема 8. Профессиональные программы и искусственный интеллект

Аннотация учебной дисциплины
СГ.03 Безопасность жизнедеятельности

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Безопасность жизнедеятельности» является обязательной частью социально-гуманитарного цикла примерной образовательной программы в соответствии с

ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06.

1.1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.	приемы структурирования информации.
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности.
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	применять стандарты антикоррупционного поведения	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Гражданская оборона
Тема 1.1. Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций
Тема 1.2. Организация гражданской обороны
Тема 1.3. Защита населения и территорий при стихийных бедствиях, при авариях (катастрофах) на транспорте, производственных объектах
Тема 1.4. Обеспечение безопасности при неблагоприятной экологической обстановке, при неблагоприятной социальной обстановке
Раздел 2. Основы медицинских знаний и здорового образа жизни
Тема 2.1. Основы медицинских знаний. Здоровый образ жизни и его составляющие
Раздел 3. Основы военной службы
Тема 3.1. Основы обороны государства. Военная доктрина Российской Федерации.

Аннотация учебной дисциплины
СГ.04 Физическая культура

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Физическая культура» является обязательной частью социально-гуманитарного цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 04, ОК 06, ОК 08.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 04	Организовывать работу коллектива и команды	Психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности
ОК 06	Описывать значимость своей специальности	Сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности
ОК 08	Использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности	Роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; средства профилактики перенапряжения

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Научно-методические основы формирования физической культуры личности Тема 1.1. Общекультурное и социальное значение физической культуры.
Тема 1.2. Здоровый образ жизни.
Раздел 2. Учебно-практические основы формирования физической культуры личности Тема № 2.1. Лёгкая атлетика.
Тема 2.2. Общая физическая подготовка
Тема 2.3. Спортивные игры.
Тема 2.4. Аэробика. Атлетическая гимнастика
Тема 2.5. Кроссовая подготовка.
Раздел 3. Профессионально-прикладная физическая подготовка (далее - ППФП)

Тема 3.1. Сущность и содержание ППФП в достижении высоких профессиональных результатов

Аннотация учебной дисциплины
СГ.04 Адаптационная физическая культура

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Адаптационная физическая культура» является обязательной частью социально-гуманитарного цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 04, ОК 06, ОК 08.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 04	Организовывать работу коллектива и команды	Психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности
ОК 06	Описывать значимость своей специальности	Сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности
ОК 08	Использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности	Роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; средства профилактики перенапряжения

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Научно-методические основы формирования физической культуры личности Тема 1.1. Общекультурное и социальное значение физической культуры.
Тема 1.2. Здоровый образ жизни.
Раздел 2. Учебно-практические основы формирования физической культуры личности Тема № 2.1. Лёгкая атлетика.
Тема 2.2. Общая физическая подготовка
Тема 2.3. Спортивные игры.
Тема 2.4. Аэробика. Атлетическая гимнастика
Тема 2.5. Кроссовая подготовка.
Раздел 3. Профессионально-прикладная физическая подготовка (далее - ППФП)
Тема 3.1. Сущность и содержание ППФП в достижении высоких профессиональных результатов

Аннотация учебной дисциплины
СГ.05 Основы финансовой грамотности

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Основы финансовой грамотности» является обязательной частью социально-гуманитарного цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

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

ОК 03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять источники финансирования	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы финансовой грамотности; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Семейная экономика.

Тема 1.1. Финансовое планирование как способ повышения благосостояния семьи. Тема 1.2. Личное финансовое планирование.

Тема 1.3. Контроль семейных расходов. Тема 1.4. Семейный бюджет.

Раздел 2. Накопления и средства платежа. Финансовый рынок и инвестиции.
Тема 2.1. Способы увеличения семейных доходов с использованием услуг финансовых организаций.
Тема 2.2. Банковская система РФ.
Тема 2.3. Финансовые риски и способы защиты от них.
Тема 2.4. Пенсионное обеспечение и финансовое благополучие старости. Тема 2.5. Страхование как способ сокращения финансовых потерь

Аннотация учебной дисциплины
СГ.06 Русский язык и культура речи

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Русский язык и культура речи» составлена на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Место дисциплины в структуре ОП СПО ППССЗ:

Учебная дисциплина «Русский язык и культура речи» входит в общий гуманитарный и социально – экономический цикл и является вариативной.

Формирование компетенций происходит при изучении любой темы, поскольку все виды компетенций взаимосвязаны. Дисциплина направлена на формирование общих компетенций:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач.	приемы структурирования информации.

ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности.
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

Тематический план учебной дисциплины

Раздел I Языковая норма. Ее роль в становлении и функционировании языка Тема 1.1. Культура речи и языковая норма. Нормы современного русского языка

Тема 1.2. Орфоэпическая норма. Нормы ударения

Тема 1.3. Грамматическая норма

Тема 1.4. Орфографическая и пунктуационная нормы

Тема 1.5 Лексическая норма и коммуникативные качества речи

Тема 1.6. Синтаксическая норма

Раздел II Функциональные стили современного русского языка

Тема 2.1. Функциональные стили современного русского литературного языка

Тема 2.2. Официально-деловой стиль

Тема 2.3. Научный стиль

Тема 2.4. Публицистический стиль

Раздел III Речевая деятельность и речевое взаимодействие

Тема 3.1. Коммуникативные качества речи

Тема 3.2. Условия эффективности публичной речи

Тема 3.3. Диспут. Дискуссия. Спор. Основные стратегии, тактики и приемы.

Тема 3.4. Диспут. Дискуссия. Спор. Основные стратегии, тактики и приемы.

Тема 3.5. Речевой этикет

Аннотация учебной дисциплины
СГ.07 Психология общения

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Психология общения» составлена на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Место дисциплины в структуре ОП СПО ППССЗ:

Учебная дисциплина «Психология общения» входит в общий гуманитарный и социально – экономический цикл.

Формирование компетенций происходит при изучении любой темы, поскольку все виды компетенций взаимосвязаны. А также дисциплина направлена на формирование общих компетенций:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска;	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;
ОК 04	применять техники приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; передавать информацию устно и письменно с соблюдением требований - культуры речи; принимать решения и	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; правила делового общения; этические нормы взаимоотношений с коллегами, партнерами,

	аргументированно отстаивать свою точку зрения в корректной форме; организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	клиентами; основные техники и приемы общения: правила слушания, ведения беседы, убеждения, консультирования, инструктирования и др.; формы обращения, изложения просьб, выражения признательности, способы аргументации производственных ситуациях;
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений

Тематический план учебной дисциплины

Тема 1. Общение – основа человеческого бытия.
Тема 2. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)
Тема 3. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)
Тема 4. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)
Тема 5. Формы делового общения и их характеристики
Тема 6. Конфликт: его сущность и основные характеристики
Тема 7. Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция
Тема 8. Общие сведения об этической культуре

Аннотация учебной дисциплины

ОП.01 ЭКОНОМИКА И ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 07, ОК 09.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.1	обобщать и систематизировать коммерческую информацию; формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции; статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц; формулировать аналитические выводы.	методов и инструментов работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков.
ПК .2.3. (н.4-5)	обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги.	порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
ПК 2.6 (н.4-5)	собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность торговой организации; использовать методы финансового и экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов.	методов финансового и экономического анализа деятельности организации; методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, в т.ч. с использованием специализированных программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу финансово-хозяйственной деятельности; типы факторных моделей; схемы формирования и анализа

		основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных и финансовых ресурсов.
ПК.2.7. (н.4-5)	разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности товара; оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы торговой организации; предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности торговой организации.	методических материалов по анализу, прогнозированию и планированию деятельности организации.
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в

	результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
ОК 03	применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; определять источники финансирования	современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	основы проектной деятельности
ОК 07	определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Основы экономики и анализа хозяйственной деятельности торговой организации
Тема 1.1. Основы экономики торговой организации
Тема 1.2. Основы анализа хозяйственной деятельности торговой организации
Раздел 2. Экономические ресурсы торговой организации
Тема 2.1. Экономическая сущность и состав экономических ресурсов торговой организации
Раздел 3. Товарооборот торговых организаций
Тема 3.1. Система экономических показателей торговой организации
Тема 3.2. Анализ товарооборота торговой организации
Раздел 4. Расходы, ценообразование, доходы и показатели эффективности деятельности торговых организаций
Тема 4.1 Доходы и расходы торговых организаций
Тема 4.2. Оценка экономической эффективности деятельности торговой организации

Аннотация учебной дисциплины
ОП.02 ПРИКЛАДНЫЕ КОМПЬЮТЕРНЫЕ ПРОГРАММЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.1	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;	методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции
ПК 1.6	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением	видов торговых структур;

	цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках	форм и видов торговли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.
ПК 2.1 (н.1-3)	идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов	классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
ПК 2.5 (н.1-3)	анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый	ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование; приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;

	ассортимент по результатам анализа потребности в товарах	алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядка формирования категорий в ассортименте структуры ABC – и XYZ – анализа
ПК 2.3 (н.4-5)	обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных	порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен
ПК 2.6 (н.4-5)	собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами	принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу; типов факторных моделей; инновационных средств и устройств информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности; интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа.
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;

	части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения

		ресурсосбережения; принципы бережливого производства

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Рабочее место специалиста
Тема 1.1. Технические и программные средства автоматизированных систем
Раздел 2. Создание документов средствами MS Office
Тема 2.1. Работа с текстовым редактором Word
Тема 2.2. Работа с электронной таблицей Excel
Тема 2.3. Программа создания презентаций (программа визуализации POWER POINT)
Тема 2.4. Работа с базами данных
Раздел 3. Программное обеспечение
Тема 3.1. Программное обеспечение. Прикладное программное обеспечение.
Раздел 4. Программные продукты, применяемые в организации торговой деятельности
Тема 4.1 Работа с программой «1С: Предприятие. Управление торговлей»
Раздел 5. Основы применения искусственного интеллекта и нейронных сетей в профессиональной деятельности
Тема 5.1. Основы применения искусственного интеллекта и нейронных сетей

Аннотация учебной дисциплины

ОП.03 ЭКСПЛУАТАЦИЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ОХРАНА ТРУДА

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 07, ОК 08.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.6	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); использовать технологии	видов торговых структур; форм и видов торговли; составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг

	дополненной реальности для повышения объема продаж; применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика; чат-боты.	оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли.
ОК 01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - составлять план действия; - определять необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализовывать составленный план; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; -алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - структуру плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	- определять задачи для поиска информации; - определять необходимые	- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;

	источники информации; - планировать процесс поиска; - структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение; - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	- приемы структурирования информации; -формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.
ОК 07	- соблюдать нормы экологической безопасности; - определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; - осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; - организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.	- правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; - основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; - пути обеспечения ресурсосбережения; - принципы бережливого производства; - основные направления изменения климатических условий региона.
ОК 08	- применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; - пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности	- условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; - средства профилактики перенапряжения

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Эксплуатация торгово-технологического оборудования

Тема 1.1. Торгово-технологическое оборудование, торговая мебель и торговый инвентарь

Тема 1.2. Весоизмерительное, фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование

Тема 1.3. Подъёмно-транспортное и холодильное оборудование

Тема 1.4. Контрольно-кассовая техника

Тема 1.5. Современные технические устройства, вендинговые автоматы и системы защиты товаров

Раздел 2. Охрана труда

Тема 2.1. Охрана труда и профилактика физического перенапряжения работающего

Аннотация учебной дисциплины
ОП.04 АВТОМАТИЗАЦИЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Автоматизация торгово-технологических процессов» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.2	применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; - работать в единой информационной системе.	правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев поиска и методов отбора поставщиков - методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, - схем электронного документооборота
ПК 1.6	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по	видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в

	данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика; чат-боты.	отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли.
ПК 2.5 (н 1-3)	- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии	классификации продовольственных и непродовольственных товаров; - методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; основных положений категорийного менеджмента; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров

ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02	– определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; - планировать процесс поиска; - структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;	особенности социального и культурного контекста; - правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности;	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения

		ресурсосбережения;
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; - правила чтения текстов профессиональной направленности.

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Автоматизация торгово-технологических процессов
Тема 1.1 Становление и развитие технологий электронной коммерции
Тема 2. Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки.
Тема 3. Электронный обмен данными
Тема 4. Интернет вещей в коммерческой работе предприятий
Тема 5. Электронные платежи и системы электронных платежей
Тема 6. Мобильная коммерция
Тема 7. Безопасность электронной коммерции
Тема 8. Инновационные решения в электронной торговле

Аннотация учебной дисциплины
ОП.05 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Основы предпринимательства» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01; ОК 02; ОК 03; ОК 04; ОК 06; ОК 07; ОК 09.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.1	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; обобщать и систематизировать коммерческую информацию,	методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков.

	формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.	
ПК 1.6	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ.	видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка.
ПК 2.2 (н.4-5)	использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.	средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
ПК 2.4 (н.4-5)	анализировать текущую рыночную конъюнктуру.	видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности.
ПК 2.5 (н.4-5)	оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда.	роли и значения бизнес-плана; основных функций бизнес-плана; классификации основных типов бизнес-планов;
ПК 2.6 (н.4-5)	анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов.	принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий.
ПК 2.8. (н.4-5)	собирать информацию о бизнес-проблемах;	понятия и видов рисков; методов оценки риска, связанных

	анализировать финансовую отчетность на предмет рисков, использования отчетов в анализе рисков; предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.	с бизнесом; мер снижения риска, связанных с бизнесом; методов оценки выполнимости бизнес-идеи; основных способов анализа и оценки рисков; - состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств.

	задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; определять источники финансирования	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты.
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности
ОК 06	описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности); стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности; осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения

	климатических условий региона.	климатических условий региона.
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности.

Тематический план учебной дисциплины

Тема 1. Отраслевые особенности и функции торгового предпринимательства
Тема 2. Нормативно-правовое регулирование торгового предпринимательства
Тема 3. Организация и информационное обеспечение торгового предпринимательства
Тема 4. Товарная политика и стратегия развития торгового предпринимательства
Тема 5. Управление предпринимательской деятельностью в торговле
Тема 6. Коммерческие риски в предпринимательской деятельности в сфере торговле
Тема 7. Морально-этические аспекты торгового предпринимательства
Тема 8. Регистрация и прекращение предпринимательской деятельности торговой организации
Тема 9. Реклама и маркетинг

Аннотация учебной дисциплины
ОП.06 ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05, ОК 06.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.2.	применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений	правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора

		поставки, спецификации и сопроводительного письма
ПК 1.3	применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию	законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров
ПК 1.4	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
ПК 1.6	осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.	требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли;
ПК 2.4 (н.1-3)	проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов.	законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия.
ПК 2.5 (н.4-5)	применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности	норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, использовать	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых

	современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	средств.
ОК 03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Система российского законодательства в сфере регулирования торговой деятельности
Тема № 1.1. Система нормативно-правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации
Тема № 1.2. Правовое регулирование экономических отношений
Тема № 1.3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в сфере торговли
Раздел 2. Правовое регулирование договорных отношений
Тема №2.1 Договоры в коммерческой деятельности
Тема № 2.2 Исполнение договорных обязательств
Раздел 3. Правовое регулирование трудовых отношений
Тема № 3.1 Основные нормы трудового законодательства в сфере торговли
Раздел 4. Административные правонарушения в торговой деятельности
Тема № 4.1. Административное право в сфере торговой деятельности

Аннотация учебной дисциплины
ОП.07 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Бухгалтерский учет» составлена на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Место дисциплины в структуре ОП СПО ППССЗ:

Учебная дисциплина «Бухгалтерский учет» входит в профессиональный цикл и относится к общепрофессиональным дисциплинам среднего общего образования.

Формирование компетенций происходит при изучении любой темы, поскольку все виды компетенций взаимосвязаны. А также дисциплина направлена на формирование общих и профессиональных компетенций:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.3	применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию	законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров
ПК 2.1	идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов	классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
ПК 2.2	- использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.	- средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
ПК 2.3	-создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	- количественные и качественные характеристики товар в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
ПК 2.5	- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; - устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; - анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии	- классификации продовольственных и непродовольственных товаров; - методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; основных положений категорийного менеджмента; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих	– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - методы работы в профессиональной и смежных сферах;

	действий (самостоятельно или с помощью наставника).	- структуру плана для решения задач; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02	– определять задачи для поиска информации; - определять необходимые источники информации; - планировать процесс поиска; - структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств

Тематический план учебной дисциплины

Раздел 1. Общая характеристика бухгалтерского учета, его предмет и метод. Бухгалтерский баланс и система счетов бухгалтерского учета

Тема 1.1. Общая характеристика бухгалтерского учета, его предмет и метод

Тема 1.2. Бухгалтерский баланс и система счетов бухгалтерского учета

Тема 1.3. Документация и учетные регистры бухгалтерского учета

Раздел 2. Основы организации бухгалтерского учета в организациях. Ценообразование продукции работ, услуг в организациях, основных средств и нематериальных активов

Тема 2.1. Основы организации бухгалтерского учета в организациях

Тема 2.2. Ценообразование продукции работ, услуг в организациях

Раздел 3. Учет товарно-материальных ценностей, производства и реализации услуг, денежных средств и расчетных операций, расчетов с персоналом по оплате труда, собственных средств, кредитов и финансовых результатов. Бухгалтерская отчетность организации

Тема 3.1. Учет товарно-материальных ценностей в местах хранения

Тема 3.2. Учет производства и реализации услуг организации

Тема 3.3. Учет денежных средств и расчетных операций

Тема 3.4. Учет расчетов с персоналом по оплате труда

Тема 3.5. Учет основных средств и нематериальных активов

Тема 3.6. Учет собственных средств, кредитов и финансовых результатов

Тема 3.7. Бухгалтерская отчетность организации

АННОТАЦИИ ПРОГРАММ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ

Аннотация профессионального модуля

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

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

	внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту; выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.
Уметь	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и

	обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе; применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; работать в единой информационной системе; взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;

	осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
Знать	методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенности составления закупочной документации; методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой

	информации о внешних рынках внешних рынков; методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; документооборот внешнеторговых сделок; условия внешнеторгового контракта; нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; виды торговых структур; формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; материально-техническую базу торговли; инфраструктуру потребительского рынка; средства, методы, инновации в отрасли; организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; правила торговли; количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

Тематический план профессионального модуля

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке

Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности

Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг

Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение

Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

Учебная практика УП 01.01

Раздел 2. Организация и осуществление продаж

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж

Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле

Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле

Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле

Производственная практика ПП 01.02.

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения

Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях

Аннотация профессионального модуля
ПМ.02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ
(ПО ВЫБОРУ)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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

	потребительских товаров;
ПК 2.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий; применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров; осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров; выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.
Уметь	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и

	реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты; анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
Знать	классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров; технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; обязательные требования к маркировке потребительских товаров; факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения; законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров; основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров; организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров; ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование; приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров; основные положения категорийного менеджмента; специфику процесса управления в категорийном менеджменте; алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядок формирования категорий в ассортименте; структуру ABC – и XYZ – анализа; классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с

	применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.

Тематический план профессионального модуля

Раздел 1. Основы товароведения
МДК 02.01 Основы товароведения
Тема 1.1. Предмет и основные категории товароведения
Тема 1.2. Методы классификации и кодирования товаров в товароведении
Тема 1.3. Качество товаров и свойства товаров
Тема 1.4. Обеспечение качества и количества потребительских товаров
Тема 1.5. Товарная информация
Раздел 2. Товароведение потребительских товаров
МДК 02.02 Товароведение потребительских товаров
Тема 2.1. Товароведение продовольственных товаров
Тема 2.2. Товароведение непродовольственных товаров
Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров
МДК 02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров
Тема 3.1. Оценочная деятельность в товароведении
Тема 3.2. Идентификация потребительских товаров
Тема 3.3. Методы определения показателей качества товаров
Тема 3.4. Основы экспертизы потребительских товаров
Раздел 4. Управление ассортиментом товаров
МДК 02.04 Управление ассортиментом товаров
Тема 4.1 Основные понятия в области управления ассортиментом товаров
Тема 4.2. Стратегия и ассортиментная политика розничного торгового предприятия
Тема 4.3. Методы и инструменты управления товарным ассортиментом
Тема 4.4. Основы категорийного менеджмента
Тема 4.5. Методология категорийного ассортимента
Учебная практика УП 02.01
Производственная практика ПП 02.01

Аннотация профессионального модуля
ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ
(Не выбран)

1. Общая характеристика примерной рабочей программы

Профессионального модуля ПМ.02 организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1 Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно

	к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

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

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

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

	нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роль и значение бизнес-плана; основные функции бизнес-плана; классификацию основных типов бизнес-планов; методологию и процессы развития бизнес-идеи; порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью; принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; методы, способы и приемы для решения задач по анализу; типы факторных моделей; схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных ресурсов методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации; спектр специализированных программных продуктов; интерфейс автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; инновационные средства и устройства информатизации, программное обеспечение в предпринимательской деятельности и порядок их применения; риски: понятия и видов; методы оценки риска, связанных с бизнесом; меры снижения риска, связанных с бизнесом; методы оценки выполнимости бизнес-идеи; основные способы анализа и оценки рисков; состав моделей оценки риска; способы оценки риска ликвидности.

Тематический план профессионального модуля

Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований

МДК 02.01 Технология проведения маркетинговых исследований

Тема 1.1. Понятия и сущность маркетинговых исследований

Тема 1.2. Сущность и содержание маркетинговой информационной системы

Тема 1.3. Типы маркетинговых исследований

Тема 1.4. Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды

Тема 1.5. Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований

Тема 1.6. Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований

Тема 1.7. Система выборочных маркетинговых исследований

Тема 1.8. Обработка результатов маркетинговых исследований

Тема 1.9. Оформление отчета маркетинговых исследований

Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности

МДК 02.02. Ценообразование в торговой деятельности

Тема 2.1. Цена как экономическая категория

Тема 2.2. Методы ценообразования
Тема 2.3 Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий
Тема 2.4 Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле
Тема 2.5. Торговая надбавка и методы ее определения
Тема 2.6. Политика цен и стратегия ценообразования
Тема 2.7 Методы ценового стимулирования продаж
Тема 2.8 Ценообразование во внешнеэкономической деятельности
Тема 2.9. Налоги и ценообразование
Тема 2.10 Государственная политика и ценообразование
Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы
МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы
Тема 3.1. Предпринимательская идея и ее выбор
Тема 3.2. Технология, основные принципы и структура управления бизнесом
Тема 3.3. Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве
Тема 3.4. Структура и функции бизнес-плана
Тема 3.5. Основные источники финансирования предпринимательской единицы.
Тема 3.6. Анализ и оценка рисков
Тема 3.7. Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы
Тема 3.8. Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы
Тема 3.9. Методы оценки эффективности инвестиционного проекта
Тема 3.10. Современные программные продукты, используемые для разработки и презентации бизнес-плана/инвестиционного проекта

Аннотация профессионального модуля
ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ (ПО ВЫБОРУ)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций

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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; формирования и актуализации клиентской базы; проведения мониторинга деятельности конкурентов; определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи; сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров; анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж; разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;

	стимулирования клиентов на заключение сделки; контроля состояния товарных запасов; анализа выполнения плана продаж; информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.
Уметь	работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; вести и актуализировать базу данных клиентов; формировать отчетную документацию по клиентской базе; анализировать деятельность конкурентов; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты; планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий; оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа; осуществлять мероприятия по размещению заказа; следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; принимать корректирующие меры по соблюдению договорных

	обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны; разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж; оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов; анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков; составлять отчетную документацию по продажам; разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных

	отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты.
Знать	методики выявления потребностей клиентов; методики выявления потребностей; технику продаж; методики проведения презентаций; потребительские свойства товаров; требования и стандарты производителя; принципы и порядок ведения претензионной работы; ассортимент товаров; стандарты организации; стандарты менеджмента качества; гарантийную политику организации; специализированные программные продукты; методики позиционирования продукции организации на рынке; методы сегментирования рынка; методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания; Основы организации послепродажного обслуживания.

Тематический план профессионального модуля.

Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

МДК 03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Тема 1.1. Формирование клиентской базы

Тема 1.2. Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы

Тема 1.3. Организация и осуществление продажи потребительских товаров

Тема 1.4. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги торговли и соблюдения стандартов организации

Тема 1.5. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса

Тема 1.6. Организация контроля продаж. Оценка эффективности продаж

Тема 1.7. Анализ и контроль состояния товарных запасов
Тема 1.8. Организация послепродажного обслуживания, консультационно-информационное сопровождение клиентов
Учебная практика УП 03.01
Производственная практика ПП 03.01

Аннотация профессионального модуля

ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ, КОСМИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ (не выбран)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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

	сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; наполнения и поддержания в актуальном состоянии клиентской автоматизированной базы данных (клиентской базы); мониторинга деятельности конкурентов; определения потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах продукции; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров; осуществления работы с клиентами и смежными структурами в процессе продажи; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при организации и осуществлении работ; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров; сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров; разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж (выкупа и продаж); разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; проведение конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; контроля состояния склада товаров; анализа выполнения плана продаж информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.
Уметь	работать с различными источниками информации, использовать ее открытые источники и доступные информационные ресурсы организации для расширения клиентской базы; осуществлять поиск информации в клиентской базе и глобальной информационно-телекоммуникационной сети «интернет» по продажам;

	запрашивать информацию у клиента о лицах, потенциально заинтересованных в продукции и услугах; получать информацию о сфере интересов, круге общения и роде занятий клиента с целью расширения клиентской базы; формировать отчетную документацию по клиентской базе; использовать базу данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры, тест-драйвы/пробные поездки с потенциальными и существующими клиентами; разрешать конфликтные ситуации; планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; проводить тест-драйв/пробную поездку, демонстрируя выгоды для клиента с учетом техники продаж и оформлять соответствующую документацию в соответствии со стандартами организации; обеспечивать безопасность клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; взаимодействовать со смежными структурами; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий; оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа продукции в производство; осуществлять мероприятия по размещению заказа; оформлять заказ на установку дополнительного оборудования; следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; отслеживать движение продукта от организации-производителя до места

	реализации; принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; организовывать работу в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны труда; анализировать тенденции развития рынка и отрасли автомобилестроения; разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии автомобильного рынка; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов; анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков; составлять отчетную документацию по продажам;

	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты.
Знать	специализированные программные продукты; методики выявления потребностей клиентов; состав закупочной документации; методики выявления потребностей клиентов; методики проведения презентаций; основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции российских и мировых производителей; технические и эксплуатационные характеристики продаваемых товаров; устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова; требования и стандарты производителя; принципы и порядок ведения претензионной работы; модельный ряд продукции; стандарты организации; стандарты менеджмента качества; принципы работы со специализированными программными продуктами; методики позиционирования продукции организации на рынке; методы сегментирования рынка; методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; приказы, положения, инструкции, нормативную документацию; организацию послепродажного обслуживания.

Тематический план профессионального модуля.

Раздел 1. Технология продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами

МДК.01.03 Технология продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами

Тема 1.1. Устройство, конструктивные особенности, технические и эксплуатационные характеристики автотранспортных средств и автотоваров

Тема 1.2. Классификация и область применения космических продуктов.

Тема 1.3. Формирование клиентской базы
Тема 1.4. Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы
Тема 1.5. Организация и осуществление продажи товаров
Тема 1.6. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе продажи и (или) выкупа товаров и соблюдения стандартов торговой организации
Тема 1.7. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса
Тема 1.8. Организация контроля продаж. Эффективность продаж
Тема 1.9. Контроль состояния товарных запасов
Тема 1.10. Организация послепродажного консультационно-информационного сопровождение клиентов
Учебная практика УП 03.01
Производственная практика ПП 03.01

Аннотация профессионального модуля

ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

(не выбран))

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 3.1.	Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3.	Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным

	клиентам
ПК 3.4.	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж
ПК 3.5.	Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих
ПК 3.6.	Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использование специализированных программных продуктов
ПК 3.7.	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	поиска новых покупателей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и сбора информации о потребностях клиента; ведения базы данных клиентов, учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; информирования клиентов о новых поставляемых инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих, о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях; проведения мероприятий (конференций, семинаров, вебинаров) для существующих и потенциальных клиентов; заключения договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; развития взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; подготовки коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента; презентации инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам; анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж; презентации клиентам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения деловой переписки и деловых переговоров с клиентами и партнерами по использованию инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; консультирования клиентов и партнеров по характеристикам новых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, по условиям продажи и ценам, условиям лицензирования программного обеспечения, условиям оказания послепродажной технической поддержки; приема и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров; заключения договоров с партнерами и клиентами по продаже и

	сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и /или их составляющих; информирования о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара; выставления счетов, оформления актов, накладных и счетов-фактур; поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и организации их продаж в новых каналах; сбора и анализа доступной информации о каналах продаж и типовых решениях по продаже у конкурентов; ведение базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
Уметь	искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта; вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами; выявлять потребности клиента в процессе переговоров; систематизировать информацию о клиентах; использовать почтовые программы на профессиональном уровне; применять систему управления взаимоотношениями с клиентами; применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах; выявлять потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; сопровождать развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами; подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений; подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов; разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;

	анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж; применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; искать и систематизировать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; подготавливать и проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие; анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам; вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; искать новые каналы сбыта; систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже; вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж.
Знать	модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; методы и инструменты поиска информации; правила работы с базами данных на уровне пользователя; назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; методы поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; правила подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий; специализированных программных продуктов; методы поиска информации об условиях использования и

	возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; технические характеристики и отличительные особенности продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; отечественных и зарубежных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции; продукцию отечественных производителей, аналогичную продаваемым зарубежным инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющих; законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; этику конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем; принципы эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами; модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.

Тематический план профессионального модуля.
Раздел 1. Технология продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами
МДК. 03.01 Технология продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами
Тема 1.1 Инфокоммуникационные системы и их составляющие
Тема 1.2. Установление контактов и система взаимодействия с клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих.
Тема 1.3. Особенности работы с клиентами по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.
Тема 1.4. Выполнять поиск новых каналов сбыта инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих и организовывать в них продажи, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
Тема 1.5 Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.
Тема 1.6 Организовывать поставки и сопровождение отгрузки инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.
Тема 1.7 Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использование специализированных программных продуктов.
Учебная практика УП 03.01
Производственная практика ПП 03.01

Аннотация профессионального модуля
ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА
(не выбран)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить

основной вид деятельности «Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)
ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
ПК 3.3	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети
ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;
ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта; анализа поисковой выдачи; анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи; анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; определения стратегии поискового продвижения; проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;

	анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем; определения стратегии продвижения в социальных сетях; размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; разработки лендинга; анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы; анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании; составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.
Уметь	выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов; выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; использовать инструменты для проведения технического аудита; определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию; определять маркетинговые стратегии; составлять smm-стратегии; составлять контент-планы; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; разрабатывать уникальные торговые предложения;

	разрабатывать рекламные модули; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; обосновывать выбор целевой аудитории; создавать тексты и рекламные слоганы; создавать тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; различать виды текстов; рассчитывать бюджет на создание лендинга; писать техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций; определять CTA для лендингов; работать с бесплатными сервисами создания лендингов; создавать уникальное торговое предложение для определенных задач, работать с сервисами рассылок; составлять информационно-аналитические справки; оформлять отчетные документы.
Знать	основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; основы веб-технологии; основы веб-дизайна; основы компьютерной грамотности; методы обработки текстовой информации; правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита; правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации; основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта; особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; особенности функционирования современных поисковых машин; правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; внутренние ошибки веб-сайта, влияющие на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок; особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; правила составления и критерии качества списка ключевых слов и словосочетаний; стандарты делового общения в письменной и устной форме; особенности функционирования современных поисковых машин; правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым

	машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы); методы обработки текстовой и графической информации; основы копирайтинга и веб-райтинга; основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; перечень (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «интернет»; особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа; основы разработки и поддержки сайтов/лендингов; основы гипертекстовой разметки; стандарты верстки веб-сайтов; принципиальные отличия лендингов от сайтов; сервисы для автоматизации рассылок; методы обработки текстовой информации и графической информации.

Тематический план профессионального модуля.
Раздел 1. Технология интернет-маркетинга
МДК.05.01 Технология интернет-маркетинга
Тема 1.1. Основы маркетинга
Тема 1.2. Определение и характеристики интернет-маркетинга
Тема 1.3. Инновации в маркетинге
Тема 1.4 Целевая аудитория проекта в интернет-маркетинге
Тема 1.5. Анализ готовности веб-сайта к продвижению
Тема 1.6. Анализ интернет-пространства и поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
Тема 1.7. Разработка стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети «Интернет»
Тема 1.8 Организация и проведение рекламных кампании в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество
Тема 1.9. Создание лендинга
Тема 1.10. Анализ эффективности в интернет-маркетинге
Учебная практика УП 03.01
Производственная практика ПП 03.01

Аннотация профессионального модуля
ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(не выбран)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	~ поиска контактных данных новых потенциальных участников торгово-промышленных выставок и их внесения в клиентскую базу; ~ осуществления выборки по базе данных потенциальных участников для осуществления работы по привлечению участников торгово-промышленных выставок; ~ осуществления переговоров об участии в торгово-промышленной выставке; ~ составления информационных писем и приглашений к участию в торгово-промышленной выставке для различных групп потенциальных участников; ~ составление и проведения презентаций торгово-промышленной выставки для потенциальных участников с целью их привлечения к участию; ~ предоставления (потенциальным) участникам пакета информации о

	торгово-промышленной выставке в соответствии с их интересами и запросами; ~ оформления необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки, в том числе от каждого заявившегося участника; ~ сбора необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки; ~ информирования руководства об участии в торгово-промышленной выставке ключевых фигур и организаций отраслей торгово-промышленной выставки в целях возможности использования этой информации для реализации маркетингового плана торгово-промышленной выставки; ~ информирования руководства о соглашениях с участниками торгово-промышленной выставки, об их участии в общих маркетинговых мероприятиях для своевременного включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки; ~ подготовки текстов пресс-релизов, пост-релизов, новостей для размещения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и деловых изданиях; ~ предоставления актуальных данных о ходе реализации проекта торгово-промышленной выставки для включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки; ~ подготовки форм заявочной документации до начала работы над проектом торгово-промышленной выставки; ~ внесения при необходимости изменений в оформленные заявочные документы по просьбе участника торгово-промышленной выставки и по согласованию с ним; ~ оформления документов на оплату участником торгово-промышленной выставки заказанных услуг, а также документов, подтверждающих факт оказания выставочных услуг в соответствии с заявочной документацией; ~ размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»; ~ размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»**;** ~ контроля выполнения застройки выставочных стендов во время монтажа в соответствии с утвержденным планом экспозиции; ~ организации исполнения обустройства выставочных стендов в соответствии с договорами на участие в торгово-промышленной выставке; ~ организации допуска и работы на выставочной площадке организаций, отвечающих за застройку и оформление экспозиции, поставщиков оборудования для работы выставки, в том числе для обеспечения индивидуальной застройки экспонентов, в ходе монтажа и демонтажа торгово-промышленной выставки; ~ обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями; ~ контроля выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным графиком;

	~ решения оперативных вопросов, возникающих в ходе проведения торгово-промышленной выставки; ~ контроля выполнения условий договоров с подрядчиками торгово-промышленной выставки; ~ информирования участников торгово-промышленных выставок о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения при организации участия в конкретной торгово-промышленной выставке; ~ контроля соблюдения требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения участниками, партнерами, спонсорами, посетителями, подрядчиками торгово-промышленной выставки в ходе ее проведения; ~ инструктирования дополнительного персонала, работающего на торгово-промышленной выставке, о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения; ~ сопровождения контролирующих органов во время их визита на выставочную площадку для проверки выполнения требований нормативных правовых актов в целях своевременного предоставления необходимой информации и организации устранения выявленных нарушений; ~ обеспечения своевременного оформления и предоставления участникам торгово-промышленной выставки документов на оплату их участия; ~ контроля осуществления оплаты в соответствии с условиями договора; ~ согласования с руководством возможностей изменения условий оплаты по просьбе участника торгово-промышленной выставки; ~ предоставления скидок и специальных условий в соответствии с политикой конкретной торгово-промышленной выставки и организации-профессионального организатора торгово-промышленных выставок в целом; ~ изучения информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке или подготовка таких материалов; ~ подготовки комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для предоставления участникам торгово-промышленных выставок по их запросу; ~ проведения консультаций по запросу участников торгово-промышленной выставки; ~ формирования комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для размещения на сайте торгово-промышленной выставки или выставочной организации для быстрого доступа участников торгово-промышленной выставки.
Уметь	~ классифицировать потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке; ~ работать с деловыми электронными и интернет-справочниками; ~ определять источники информации о потенциальных участниках торгово-промышленных выставок; ~ работать в основных программах офисных программных пакетов, программных продуктах по управлению клиентскими базами, управлению организацией;

	~ осуществлять первичные звонки для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки; ~ создавать мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов; ~ проводить публичные выступления и презентации; ~ осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями; ~ разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений; ~ определять значение факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки; ~ определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке; ~ организовывать систематизированное хранение бумажных и электронных документов; ~ разрабатывать уникальные торговые предложения; ~ разрабатывать рекламные модули; ~ создавать стратегии продвижения; ~ сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; ~ обосновывать выбор целевой аудитории; ~ создавать тексты и рекламные слоганы; ~ формировать детальный план проведения торгово-промышленной выставки и контролировать ход его выполнения; ~ быстро принимать решения в случае отклонений от разработанного детального плана; ~ определять количество и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки; ~ распределять задачи для персонала и контролировать их выполнение; ~ работать в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией; ~ вести переговоры по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты; ~ осуществлять коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары); ~ разрабатывать и готовить информационные материалы методического характера.
Знать	~ методы и инструменты работы с базами данных; ~ методы работы с первичными и вторичными источниками маркетинговой информации; ~ методы эффективных публичных выступлений и презентаций; ~ современные инструменты и способы подготовки электронных бизнес-презентаций; ~ инструменты эффективного осуществления продаж; ~ технологии организации эффективного участия в выставке; ~ тенденции развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков

	~ этих отраслей; ~ методы разработки рекламных и информационных текстов; ~ основы документооборота, в т.ч. электронного документооборота; ~ перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; ~ особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа; ~ современные тенденции в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования; ~ историю выставочного дела и индустрии встреч; ~ основы выставочного менеджмента и менеджмента в сфере индустрии встреч; ~ методы ведения переговоров, урегулирования споров, работы с возражениями; ~ нормативные правовые акты в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения применительно к организации выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки); ~ требования охраны труда при работе на выставочной площадке.

Тематический план профессионального модуля

Раздел 1. Технология выставочной деятельности
МДК. 03.01 Технология выставочной деятельности
Тема 1.1. Характеристика выставочно-ярмарочной деятельности
Тема 1.2. Выставочно-ярмарочные мероприятия в системе маркетинговых коммуникаций
Тема 1.3 Рынок выставочно-ярмарочных услуг
Тема 1.4 Нормативно-правовая база выставочно-ярмарочной деятельности
Тема 1.5. Управление выставочной деятельностью с использованием информационных технологий
Тема 1.6. Технологии подготовки и проведения выставки
Тема 1.7 Технологии организации участия предприятия в выставках и ярмарках
Тема 1.8 Организация коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования
Тема 1.9 Анализ развития выставочно-ярмарочной деятельности
Учебная практика УП 03.01
Производственная практика ПП 03.01

Аннотация профессионального модуля
ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему профессиональные компетенции.

Освоение знаний, умений и получение практического опыта или навыков (трудовые действия)

Иметь практический опыт	~ поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; ~ проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;

	~ обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); ~ составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; ~ подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; ~ проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; ~ подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; ~ оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; ~ мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; ~ установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; ~ составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; ~ формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; ~ составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; ~ осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; ~ публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); ~ публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; ~ организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случая, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов; ~ направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; ~ проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; ~ составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); ~ документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; ~ применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; ~ решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий; ~ применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров; ~ осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; ~ выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и

	~ количественных характеристик потребительских товаров; ~ разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров; ~ выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; ~ подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; ~ организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; ~ сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; ~ поиска и выявления потенциальных клиентов; ~ формирования и актуализации клиентской базы; ~ проведения мониторинга деятельности конкурентов; ~ определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; ~ формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; ~ информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; ~ стимулирования клиентов на заключение сделки; ~ взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; ~ закрытия сделок; ~ соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; ~ использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи; ~ сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; ~ мониторинг и контроль выполнения условий договоров; ~ анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; ~ выполнения запланированных показателей по объему продаж; ~ разработки программ по повышению лояльности клиентов; ~ разработки мероприятий по стимулированию продаж;
Уметь	~ пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; ~ проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; ~ обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; ~ анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; ~ создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; ~ составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; ~ обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; ~ обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. ~ применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; ~ осуществлять выбор поставщиков;

	~ оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; ~ составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; ~ применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; ~ идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; ~ оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов; ~ идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; ~ применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; ~ оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов; ~ устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; ~ выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; ~ реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; ~ обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; ~ работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; ~ вести и актуализировать базу данных клиентов; ~ формировать отчетную документацию по клиентской базе; ~ анализировать деятельность конкурентов; ~ определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; ~ планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; ~ вести реестр реквизитов клиентов; ~ использовать программные продукты; ~ планировать объемы собственных продаж; ~ устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; ~ использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; ~ формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
Знать	~ методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; ~ требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; ~ стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; ~ правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; ~ структуру и содержание договора поставки, спецификации и

	~ сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; ~ методы и инструменты работы с базами больших данных; ~ требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; ~ законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; ~ особенности составления закупочной документации; ~ методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; ~ основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; ~ нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; ~ международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; ~ международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; ~ стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; ~ методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; ~ методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; ~ основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; ~ документооборот внешнеторговых сделок; ~ условия внешнеторгового контракта; ~ классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; ~ методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; ~ обязательных требований к маркировке потребительских товаров; ~ основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров; ~ технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; ~ обязательные требования к маркировке потребительских товаров; ~ факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; ~ условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; ~ дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения; ~ законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; ~ современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров; ~ основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров; ~ организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; ~ сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров; ~ ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование; ~ приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров; ~ основные положения категорийного менеджмента; ~ методики выявления потребностей клиентов; ~ методики выявления потребностей; ~ технику продаж; ~ методики проведения презентаций; ~ потребительские свойства товаров;

	~ требования и стандарты производителя; ~ принципы и порядок ведения претензионной работы; ~ ассортимент товаров; ~ стандарты организации; ~ стандарты менеджмента качества; ~ гарантийную политику организации; ~ специализированные программные продукты; ~ методики позиционирования продукции организации на рынке; ~ методы сегментирования рынка; ~ методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции; ~ инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; ~ Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; ~ Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания; ~ основы организации послепродажного обслуживания.

Тематический план профессионального модуля

Раздел 1. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочего, должностям служащих

Тема 1.1. Организация снабжения на предприятии

Тема 1.2. Организация и осуществление торговой деятельности

Тема 1.3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Учебная практика УП 04.01

Производственная практика ПП 04.01

АННОТАЦИИ ПРОГРАММ ПРАКТИК ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ

Аннотация рабочей программы практики профессионального модуля

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта

	контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случая, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов; направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; формирования проекта внешнеторгового контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом; подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по

	внешнеторговому контракту; выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.
Уметь	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе; применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; работать в единой информационной системе;

	взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных

	платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
Знать	методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенности составления закупочной документации; методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; документооборот внешнеторговых сделок; условия внешнеторгового контракта; нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;

	виды торговых структур; формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; материально-техническую базу торговли; инфраструктуру потребительского рынка; средства, методы, инновации в отрасли; организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; правила торговли; количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

Тематический план профессионального модуля

Учебная практика УП 01.01.

Виды работ:

1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.
2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.
3. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма.
4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.
5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.
6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.
7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;
9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.

Производственная практика ПП 01.02.

Виды работ:

1. Изучение инструкций по охране труда.
2. Приемка товаров по количеству и качеству.
3. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
4. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.
5. Составление и оформление закупочной документации

Аннотация рабочей программы практики профессионального модуля ПМ.02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ (ПО ВЫБОРУ)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий; применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров; осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров; выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.
Уметь	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;

	оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты; анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
Знать	классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров; технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; обязательные требования к маркировке потребительских товаров; факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения; законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров; основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров; организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и

	безопасности товаров; ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование; приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров; основные положения категорийного менеджмента; специфику процесса управления в категорийном менеджменте; алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядок формирования категорий в ассортименте; структуру ABC – и XYZ – анализа; классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.

Тематический план профессионального модуля

Учебная практика УП 02.01

Виды работ

1. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности
2. Расшифровка маркировки. Информационная идентификация
3. Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара
4. Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров
5. Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов
6. Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров
7. Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь
8. Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров.

Производственная практика ПП 02.01

Виды работ

1. Общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики.
2. Схема размещения ассортимента товаров однородных групп.
2. Расчет основных показателей ассортимента.
3. Анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента.
4. Оценка условий приемки товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству.
5. Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам.
6. Анализ условия хранения товаров.
7. Изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления.
8. Оценка торговой и производственной маркировки товара.
9. Оценка качественных характеристик товара.
10. Выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества.
11. Выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению.

Аннотация рабочей программы практики профессионального модуля
ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ
(Не выбран)

1. Общая характеристика примерной рабочей программы
Профессионального модуля ПМ.02 организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

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

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	выявления проблем и формулирования целей исследования; планирования проведения маркетингового исследования; определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования; подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования; поиска первичной и вторичной маркетинговой информации; подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования; проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга; разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;

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

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

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

Тематический план профессионального модуля

Учебная практика УП 02.01

Виды работ

1. Изучение рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования
2. Ознакомление с составлением программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.
3. Ознакомление с определением этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли.
4. Ознакомление с разработкой плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики.
5. Ознакомление с маркетинговыми инструментами, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования.
6. Ознакомление с первичной и вторичной маркетинговой информации.
7. Ознакомление с проведением маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий:

исследования рынка (определение емкости рынка и доли рынка);

изучение потребителей (исследование потребительских привычек и предпочтений, процесса принятия решения о покупке,

уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, сегментация потребителей и выбор целевого сегмента);
исследование продукта (тестирование концепции нового товара, тестирование товара);
исследование цены (чувствительности к цене, эластичности спроса по цене):
исследования рекламы (тестирование рекламных концепций и материалов, исследование эффективности рекламной кампании);
рынка.
8. Ознакомление с конкурентами исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках
9. Ознакомление с подготовкой предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации.
10. Ознакомление с оформлением результатов маркетингового исследования.
Производственная практика ПП 02.01
Виды работ
1. Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования
2. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.
3. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли.
4. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики.
5. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования.
6. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.
7. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий:
исследования рынка (определение емкости рынка и доли рынка);
изучение потребителей (исследование потребительских привычек и предпочтений, процесса принятия решения о покупке,
уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, сегментация потребителей и выбор целевого сегмента);
исследование продукта (тестирование концепции нового товара, тестирование товара);
исследование цены (чувствительности к цене, эластичности спроса по цене):
исследования рекламы (тестирование рекламных концепций и материалов, исследование эффективности рекламной кампании);
рынка.
8. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках
9. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации.
10. Оформление результатов маркетингового исследования.

Аннотация рабочей программы практики профессионального модуля
ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ
И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ (ПО ВЫБОРУ)

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

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

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; формирования и актуализации клиентской базы; проведения мониторинга деятельности конкурентов; определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи; сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров; анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;

	выполнения запланированных показателей по объему продаж; разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; контроля состояния товарных запасов; анализа выполнения плана продаж; информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.
Уметь	работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; вести и актуализировать базу данных клиентов; формировать отчетную документацию по клиентской базе; анализировать деятельность конкурентов; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты; планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;

	оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа; осуществлять мероприятия по размещению заказа; следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны; разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж; оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;

	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков; составлять отчетную документацию по продажам; разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты.
Знать	методики выявления потребностей клиентов; методики выявления потребностей; технику продаж; методики проведения презентаций; потребительские свойства товаров; требования и стандарты производителя; принципы и порядок ведения претензионной работы; ассортимент товаров; стандарты организации; стандарты менеджмента качества; гарантийную политику организации; специализированные программные продукты; методики позиционирования продукции организации на рынке; методы сегментирования рынка; методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания; Основы организации послепродажного обслуживания.

Тематический план профессионального модуля.

Учебная практика УП 03.01

Виды работ
1. Работа с открытыми источниками информации и доступными информационными ресурсами организации для расширения клиентской базы и определения приоритетных потребностей клиентов
2. Анализ и систематизация информации о состоянии рынка потребительских товаров, деятельности конкурентов с использованием внешних и внутренних источников
3. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.
4. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов
5. Разработка Уникального торгового предложения
6. Подготовка презентации товара,
7. Организация обслуживания клиентов: предоставление информации по продукции и услугам с использованием профессиональных и технических терминов с их пояснениями, опознавание признаков неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работа с возражениями клиента, применение техники по закрытию сделки.
8. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и расчет их эффективности

Производственная практика ПП 03.01
Виды работ
1. Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы.
2. Анализ текущей клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия.
3. Анализ программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности
4. Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов
5. Разработка плана оформления витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий.
6. Осуществление отгрузки/выдачи продукции клиенту в соответствии с регламентами организации, оформление документации при отгрузке/выдаче продукции
7. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.
8. Урегулирование спорных вопросов, претензий.
9. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж.
10. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов.
11. Выполнение операций по контролю над состоянием и анализу товарных запасов с применением программных продуктов
12. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания.

Аннотация рабочей программы практики профессионального модуля ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ, КОСМИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ (не выбран)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций

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

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; наполнения и поддержания в актуальном состоянии клиентской автоматизированной базы данных (клиентской базы); мониторинга деятельности конкурентов; определения потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах продукции; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров; осуществления работы с клиентами и смежными структурами в процессе продажи; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при организации и осуществлении работ; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров; сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров; разработки мероприятий по выполнению плана продаж;

	выполнения запланированных показателей по объему продаж (выкупа и продаж); разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; проведение конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; контроля состояния склада товаров; анализа выполнения плана продаж информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.
Уметь	работать с различными источниками информации, использовать ее открытые источники и доступные информационные ресурсы организации для расширения клиентской базы; осуществлять поиск информации в клиентской базе и глобальной информационно-телекоммуникационной сети «интернет» по продажам; запрашивать информацию у клиента о лицах, потенциально заинтересованных в продукции и услугах; получать информацию о сфере интересов, круге общения и роде занятий клиента с целью расширения клиентской базы; формировать отчетную документацию по клиентской базе; использовать базу данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры, тест-драйвы/пробные поездки с потенциальными и существующими клиентами; разрешать конфликтные ситуации; планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; проводить тест-драйв/пробную поездку, демонстрируя выгоды для клиента с учетом техники продаж и оформлять соответствующую документацию в соответствии со стандартами организации; обеспечивать безопасность клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;

	работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; взаимодействовать со смежными структурами; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий; оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа продукции в производство; осуществлять мероприятия по размещению заказа; оформлять заказ на установку дополнительного оборудования; следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; отслеживать движение продукта от организации-производителя до места реализации; принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; организовывать работу в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны труда; анализировать тенденции развития рынка и отрасли автомобилестроения; разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей

	удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии автомобильного рынка; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов; анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков; составлять отчетную документацию по продажам; разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты.
Знать	специализированные программные продукты; методики выявления потребностей клиентов; состав закупочной документации; методики выявления потребностей клиентов; методики проведения презентаций; основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции российских и мировых производителей; технические и эксплуатационные характеристики продаваемых товаров; устройство и особенности конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова; требования и стандарты производителя; принципы и порядок ведения претензионной работы; модельный ряд продукции;

	стандарты организации; стандарты менеджмента качества; принципы работы со специализированными программными продуктами; методики позиционирования продукции организации на рынке; методы сегментирования рынка; методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; приказы, положения, инструкции, нормативную документацию; организацию послепродажного обслуживания.

Тематический план профессионального модуля.

Учебная практика УП 03.01

Виды работ

1. Работа с открытыми источниками информации и доступными информационными ресурсами организации для расширения клиентской базы и определения приоритетных потребностей клиентов
2. Анализ и систематизация информации о состоянии рынка потребительских товаров, деятельности конкурентов с использованием внешних и внутренних источников
3. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.
4. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов
5. Разработка Уникального торгового предложения
6. Подготовка презентации товара,
7. Организация обслуживания клиентов: предоставление информации по продукции и услугам с использованием профессиональных и технических терминов с их пояснениями, опознавание признаков неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работа с возражениями клиента, применение техники по закрытию сделки.
8. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и расчет их эффективности

Производственная практика ПП 03.01

Виды работ

1. Анализ текущей клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия.
2. Анализ программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности
3. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
4. Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов
5. Разработка плана оформления витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий.
6. Обеспечение безопасности клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки
7. Оформление заказов на установку дополнительного оборудования
8. Осуществление отгрузки/выдачи продукции клиенту в соответствии с регламентами организации, оформление документации при отгрузке/выдаче продукции
9. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.
10. Урегулирование спорных вопросов, претензий.
11. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж.
12. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов.
13. Выполнение операций по контролю над состоянием и анализу товарных запасов с применением программных продуктов

14. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания.

Аннотация рабочей программы практики профессионального модуля
ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ
(не выбран)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

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

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

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

	договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; подготовки коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента; презентации инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам; анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж; презентации клиентам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения деловой переписки и деловых переговоров с клиентами и партнерами по использованию инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; консультирования клиентов и партнеров по характеристикам новых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, по условиям продажи и ценам, условиям лицензирования программного обеспечения, условиям оказания послепродажной технической поддержки; приема и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров; заключения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; ведения переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и /или их составляющих; информирования о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара; выставления счетов, оформления актов, накладных и счетов-фактур; поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и организации их продаж в новых каналах; сбора и анализа доступной информации о каналах продаж и типовых решениях по продаже у конкурентов; ведение базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
Уметь	искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта; вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами; выявлять потребности клиента в процессе переговоров; систематизировать информацию о клиентах; использовать почтовые программы на профессиональном уровне; применять систему управления взаимоотношениями с клиентами; применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах;

	выявлять потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; сопровождать развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами; подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений; подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов; разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж; применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; искать и систематизировать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; подготавливать и проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие; анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам; вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;

	искать новые каналы сбыта; систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже; вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж.
Знать	модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; методы и инструменты поиска информации; правила работы с базами данных на уровне пользователя; назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; методы поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; правила подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий; специализированных программных продуктов; методы поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; технические характеристики и отличительные особенности продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; отечественных и зарубежных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции; продукцию отечественных производителей, аналогичную продаваемым зарубежным инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющих; законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; этику конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем; принципы эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами; модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.

Тематический план профессионального модуля.
Учебная практика УП 03.01
Виды работ
1. Поиск и систематизация информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.

2. Составление рекомендаций по использованию инфокоммуникационных продуктов.
3. Отработка методов завершения сделки.
4. Проведение деловых переговоров.
5. Разработка коммерческих предложений.
6. Разработка и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов.
7. Оформление сопроводительных документов на продаваемые инфокоммуникационные документы и (или) их составляющие.
8. Расчет эффективности рекламных мероприятий.
Составление отчетности о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих.
Производственная практика ПП 03.01
Виды работ:
1. Осуществление сопровождения базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
2. Установление и поддержание контактов с клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих.
3. Осуществление подготовки коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.
4. Организация поставки и сопровождение отгрузки инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.
5. Консультация клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.
6. Осуществление контроля всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
Выполнение поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих и осуществление в них продажи, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

Аннотация рабочей программы практики профессионального модуля
ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА
(не выбран)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)
ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
ПК 3.3	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети
ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;
ПК 3.5	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта; анализа поисковой выдачи; анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи; анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; определения стратегии поискового продвижения; проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении; анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем; определения стратегии продвижения в социальных сетях; размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»; разработки лендинга; анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы; анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании; составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.
Уметь	выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов; выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; использовать инструменты для проведения технического аудита; определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;

	актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию; определять маркетинговые стратегии; составлять smm-стратегии; составлять контент-планы; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; разрабатывать уникальные торговые предложения; разрабатывать рекламные модули; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; обосновывать выбор целевой аудитории; создавать тексты и рекламные слоганы; создавать тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; различать виды текстов; рассчитывать бюджет на создание лендинга; писать техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций; определять CTA для лендингов; работать с бесплатными сервисами создания лендингов; создавать уникальное торговое предложение для определенных задач, работать с сервисами рассылок; составлять информационно-аналитические справки; оформлять отчетные документы.
Знать	основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; основы веб-технологии; основы веб-дизайна; основы компьютерной грамотности; методы обработки текстовой информации; правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;

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

Тематический план профессионального модуля.

Учебная практика УП 03.01

Виды работ

1. Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить

описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни.
2. Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита.
3. Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.
4. Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях.
5. Разработка и анализ контент-плана для разных типов предприятий.
6. Разработка уникальных торговых предложений.
7. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара.
8. Анализ результатов маркетинговой активности.
9. Расчет стоимости рекламной кампании.

Производственная практика ПП 03.01

Виды работ

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

Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории.

Аннотация рабочей программы практики профессионального модуля ПМ.03 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (не выбран)

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)
ПК 3.1	Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий

	деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках
ПК 3.3	Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки
ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество
ПК 3.5	Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения
ПК 3.6	Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке
ПК 3.7	Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	~ поиска контактных данных новых потенциальных участников торгово-промышленных выставок и их внесения в клиентскую базу; ~ осуществления выборки по базе данных потенциальных участников для осуществления работы по привлечению участников торгово-промышленных выставок; ~ осуществления переговоров об участии в торгово-промышленной выставке; ~ составления информационных писем и приглашений к участию в торгово-промышленной выставке для различных групп потенциальных участников; ~ составление и проведения презентаций торгово-промышленной выставки для потенциальных участников с целью их привлечения к участию; ~ предоставления (потенциальным) участникам пакета информации о торгово-промышленной выставке в соответствии с их интересами и запросами; ~ оформления необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки, в том числе от каждого заявившегося участника; ~ сбора необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки; ~ информирования руководства об участии в торгово-промышленной выставке ключевых фигур и организаций отраслей торгово-промышленной выставки в целях возможности использования этой информации для реализации маркетингового плана торгово-промышленной выставки; ~ информирования руководства о соглашениях с участниками торгово-промышленной выставки, об их участии в общих маркетинговых мероприятиях для своевременного включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки; ~ подготовки текстов пресс-релизов, пост-релизов, новостей для размещения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и деловых изданиях;

	~ предоставления актуальных данных о ходе реализации проекта торгово-промышленной выставки для включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки; ~ подготовки форм заявочной документации до начала работы над проектом торгово-промышленной выставки; ~ внесения при необходимости изменений в оформленные заявочные документы по просьбе участника торгово-промышленной выставки и по согласованию с ним; ~ оформления документов на оплату участником торгово-промышленной выставки заказанных услуг, а также документов, подтверждающих факт оказания выставочных услуг в соответствии с заявочной документацией; ~ размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»; ~ размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»**;** ~ контроля выполнения застройки выставочных стендов во время монтажа в соответствии с утвержденным планом экспозиции; ~ организации исполнения обустройства выставочных стендов в соответствии с договорами на участие в торгово-промышленной выставке; ~ организации допуска и работы на выставочной площадке организаций, отвечающих за застройку и оформление экспозиции, поставщиков оборудования для работы выставки, в том числе для обеспечения индивидуальной застройки экспонентов, в ходе монтажа и демонтажа торгово-промышленной выставки; ~ обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями; ~ контроля выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным графиком; ~ решения оперативных вопросов, возникающих в ходе проведения торгово-промышленной выставки; ~ контроля выполнения условий договоров с подрядчиками торгово-промышленной выставки; ~ информирования участников торгово-промышленных выставок о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения при организации участия в конкретной торгово-промышленной выставке; ~ контроля соблюдения требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения участниками, партнерами, спонсорами, посетителями, подрядчиками торгово-промышленной выставки в ходе ее проведения; ~ инструктирования дополнительного персонала, работающего на торгово-промышленной выставке, о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения; ~ сопровождения контролирующих органов во время их визита на выставочную площадку для проверки выполнения требований нормативных правовых актов в целях своевременного предоставления необходимой информации и организации устранения выявленных

	нарушений; ~ обеспечения своевременного оформления и предоставления участникам торгово-промышленной выставки документов на оплату их участия; ~ контроля осуществления оплаты в соответствии с условиями договора; ~ согласования с руководством возможностей изменения условий оплаты по просьбе участника торгово-промышленной выставки; ~ предоставления скидок и специальных условий в соответствии с политикой конкретной торгово-промышленной выставки и организации-профессионального организатора торгово-промышленных выставок в целом; ~ изучения информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке или подготовка таких материалов; ~ подготовки комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для предоставления участникам торгово-промышленных выставок по их запросу; ~ проведения консультаций по запросу участников торгово-промышленной выставки; ~ формирования комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для размещения на сайте торгово-промышленной выставки или выставочной организации для быстрого доступа участников торгово-промышленной выставки.
Уметь	~ классифицировать потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке; ~ работать с деловыми электронными и интернет-справочниками; ~ определять источники информации о потенциальных участниках торгово-промышленных выставок; ~ работать в основных программах офисных программных пакетов, программных продуктах по управлению клиентскими базами, управлению организацией; ~ осуществлять первичные звонки для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки; ~ создавать мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов; ~ проводить публичные выступления и презентации; ~ осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями; ~ разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений; ~ определять значение факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки; ~ определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке; ~ организовывать систематизированное хранение бумажных и электронных документов; ~ разрабатывать уникальные торговые предложения; ~ разрабатывать рекламные модули; ~ создавать стратегии продвижения;

	~ сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; ~ обосновывать выбор целевой аудитории; ~ создавать тексты и рекламные слоганы; ~ формировать детальный план проведения торгово-промышленной выставки и контролировать ход его выполнения; ~ быстро принимать решения в случае отклонений от разработанного детального плана; ~ определять количество и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки; ~ распределять задачи для персонала и контролировать их выполнение; ~ работать в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией; ~ вести переговоры по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты; ~ осуществлять коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары); ~ разрабатывать и готовить информационные материалы методического характера.
Знать	~ методы и инструменты работы с базами данных; ~ методы работы с первичными и вторичными источниками маркетинговой информации; ~ методы эффективных публичных выступлений и презентаций; ~ современные инструменты и способы подготовки электронных бизнес-презентаций; ~ инструменты эффективного осуществления продаж; ~ технологии организации эффективного участия в выставке; ~ тенденции развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков этих отраслей; ~ методы разработки рекламных и информационных текстов; ~ основы документооборота, в т.ч. электронного документооборота; ~ перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; ~ особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа; ~ современные тенденции в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования; ~ историю выставочного дела и индустрии встреч; ~ основы выставочного менеджмента и менеджмента в сфере индустрии встреч; ~ методы ведения переговоров, урегулирования споров, работы с возражениями; ~ нормативные правовые акты в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения применительно к организации выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки); ~ требования охраны труда при работе на выставочной площадке.

Тематический план профессионального модуля

Учебная практика УП 03.01

Виды работ

1. Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни.
2. Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита.
3. Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.
4. Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях.
5. Разработка и анализ контент-плана для разных типов предприятий.
6. Разработка уникальных торговых предложений.
7. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара.
8. Анализ результатов маркетинговой активности.
9. Расчет стоимости рекламной кампании.

Производственная практика ПП 03.01

Виды работ

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

Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории.

Аннотация рабочей программы практики профессионального модуля ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

В результате прохождения практики профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему профессиональные компетенции.

Код	Наименование компетенций
ВД	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК 2.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.
ПК 2.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
ПК 2.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.
ПК 2.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

Освоение знаний, умений и получение практического опыта или навыков (трудовые действия)

Вид программы (профессиональная подготовка по профессиям рабочих и служащих)	Практический опыт или навык(трудовые действия)	Умения	Знания

Профессиональная подготовка по профессиям рабочих и служащих	Выбор способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя) Обеспечение привлечения на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика Согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов Составление и публичное размещение отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций Составление отчетной документации Обработка, формирование, хранение данных	2.Использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций Выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) Организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика Работать в единой информационной системе Обрабатывать и хранить данные Составлять и оформлять отчетную документацию	Требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок Основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам Основы антимонопольного законодательства Основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам Особенности составления закупочной документации Основы информатики в части применения к закупкам Основы статистики в части применения к закупкам Регламент ы работы электронных торговых площадок Этика делового общения и правила ведения переговоров Порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам

Тематический план освоения практики

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Учебная практика УП 04.01

Тема 1.1. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Производственная практика ПП 04.01

Тема 1. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих