

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.02 Организация и проведение экономической и
маркетинговой деятельности**

МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение

МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

МДК 02.03 Маркетинг

по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

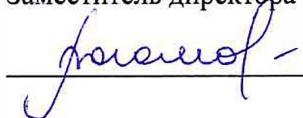
форма обучения: очная, заочная
квалификация – менеджер по продажам

РАССМОТРЕНА

на заседании Педагогического совета
Протокол от 25.02.2022 г. №4

**Разработана на основе Федерального
государственного образовательного
стандарта по специальности среднего
профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Заместитель директора по методической работе

 / Ю.И. Богомолова

Подпись

ФИО

Организация-разработчик:

АНО ПО «Колледж мировой экономики и передовых технологий»

СОДЕРЖАНИЕ

1.ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2.РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	19
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	29

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения вида деятельности (ВД): Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации;

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем;

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов;

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату;

ПК.2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров;

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации;

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений;

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации;

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в профессиональной переподготовке менеджеров по продажам.

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

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

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации.

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчетов основных видов налогов;
- методологические основы финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;

- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; □ □ методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 213 часов, включая: обязательную аудиторную учебную нагрузку – 142 часа; самостоятельную работу обучающегося – 71 час; учебной практики 72 часа.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности (ВД) **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров

ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуациях.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Объем профессионального модуля и виды учебной работы по очной форме

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля ¹	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, час	в т.ч., курсовой проект, часов	Всего, часов	в т.ч., курсовой проект, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1 – 3; ОК 6 – 7; ОК-11. ПК 2.1 - 2.9.	МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение	78	52	24	-	26	-	-	-
	МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	54	36	20	-	18	-	-	-
	МДК 02.03. Маркетинг	81	54	22	-	27	-	-	-
	Учебная практика	72	-	-	-	-	-	72	-
	Производственная практика	-	-	-	-	-	-	-	-
	Экзамен по модулю	12	-	-	-	-	-	-	-
	Всего:	297	142	66	-	73	-	72	-

¹ Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

по заочной форме

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля ²	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, час	в т.ч., курсовой проект, часов	Всего, часов	в т.ч., курсовой проект, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1 – 3; ОК 6 – 7; ОК-11. ПК 2.1 - 2.9.	МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение	78	28	12	-	50	-	-	-
	МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	54	14	6	-	40	-	-	-
	МДК 02.03. Маркетинг	81	14	8	-	67	-	-	-
	Учебная практика	72	-	-	-	-	-	72	-
	Производственная практика	-	-	-	-	-	-	-	-
	Экзамен по модулю	12	-	-	-	-	-	-	-
	Всего:	297	56	26	-	157	-	72	-

² Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

3.3. Тематический план профессионального модуля (очная форма обучения)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, курсовая работа (проект)	Объем часов	
1	2	3	
МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение		78	
Ведение	Цели, задачи и структура профессионального модуля. Последовательность освоения профессиональных компетенций. Требования к уровню знаний и умений. Краткая характеристика основных разделов модуля	2	
Тема 1.1. Финансы и денежное обращение	Содержание	17	
	1 Сущность, функции и роль финансов в экономике Назначение и функции финансов в процессе общественного производства.	1	
	2 Деньги: происхождение, сущность виды. Функции и роль денег в условиях рыночных отношений	1	
	3 Сущность денежного обращения. Денежная система Российской Федерации. Денежная масса, ее роль в денежно-кредитной политике государства. Скорость денежного обращения. Уравнение обмена И. Фишера	1	
	4 Сущность и функции финансов, их роль в экономике предприятия. Управление финансами, финансовая система РФ	1	
	5 Финансовая политика государства в современных условиях: бюджетная политика, налоговая политика, страховая политика, валютная политика, политика в сфере государственного долга	1	
	6 Бюджет и бюджетная система РФ: социально-экономическая сущность бюджета, федеральный бюджет, бюджет субъекта РФ, местный бюджет	1	
	7 Доходы и расходы бюджета, бюджетный процесс, контроль за исполнением бюджетов.	1	
	Практические занятия		10
	1 Составление отчета о прибылях и убытках юридических лиц	5	
2 Изучение и оформление платежных документов предприятий	5		
Тема 1.2. Налоги и	Содержание	33	

налогообложение	1	Налоговое законодательство. Налоговый кодекс РФ. Нормативные документы Министерства финансов РФ	1	
	2	Налоги и их функции. Классификация налогов. Сущность налогов, роль налогов в формировании финансов государства. Основные и вспомогательные функции налогов	1	
	3	Федеральные, региональные и местные налоги	1	
	4	Организация налоговой службы. Федеральные, региональные и местные налоговые службы	1	
	5	Налоговый контроль, права и обязанности налогоплательщиков, налоговые преступления	1	
	6	Налоговые санкции за нарушение законодательства о налогах и сборах	1	
	7	Методика расчета налога на доходы физических лиц.	2	
	8	Налоговые вычеты. Налоговая декларация	1	
	9	Методика расчета налога на прибыль	2	
	10	Методика расчета налога на добавленную стоимость	2	
	11	Методика расчета налога на имущество организаций	2	
	12	Методика расчета транспортного налога	1	
	13	Акцизы: подакцизные товары, налоговая база, налоговый период, налоговые ставки	1	
	14	Специальные налоговые режимы, упрощенная система налогообложения, методика расчета единого налога на вмененный доход	1	
	15	Отчисления во внебюджетные фонды	1	
	Практические занятия			14
	1	Изучение нормативно-правовых документов	2	
	2	Расчет налога на доходы физических лиц	2	
	3	Расчет транспортного налога. Расчет страховых взносов	2	
	4	Расчет налога на добавленную стоимость	2	
	5	Расчет налога на имущество. Расчет налога на прибыль организаций	4	
	6	Изучение нормативно-правовых документов	2	
	Самостоятельная работа Подготовка сообщения на тему: Роль налогообложения в финансово-хозяйственной деятельности. Органы финансового контроля, их функции. Бюджетный дефицит, его сущность и экономические последствия. Решение задачи Подготовка реферата и презентации на тему:			26

	Нематериальные активы: понятие, сущность и порядок формирования Рынок ценных бумаг Виды ценных бумаг Вексель. Назначение, характеристика, правила выпуска и обращения. Подготовка мини-проекта на тему: Ипотечный кредит: за и против	
МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		54
Введение в экономический анализ	Роль и место экономического анализа в хозяйственной деятельности коммерческой организации. Связь анализа с другими дисциплинами.	2
Тема 1.2. Методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности	Содержание	8
	1 Цели, задачи, методы, приемы и виды анализа финансово-хозяйственной деятельности. Предмет и объекты исследования в анализе Классификация видов экономического анализа в зависимости от следующих признаков: функций управления, содержания процесса управления, характера объектов управления, субъектов, периодичности, содержания и полноты изучаемых процессов, методов, изучения объектов и др.	2
	2 Метод экономического анализа, характеристика его основных этапов. Резервы развития организации, их классификация и поиск в рамках экономического анализа Приемы и способы экономического анализа на различных этапах исследования при первичной обработке информации и изучении состояния и закономерностей развития исследуемых объектов	2
	2 Сущность факторного анализа. Приемы и способы экономического анализа на различных этапах исследования при проведении факторного анализа и выявлении резервов роста эффективности деятельности организации	2
	Практические занятия	
	1 Выполнение анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия) с использованием различных методов факторного анализа	2
Тема 1.3. Информационное обеспечение, организация аналитической работы	Содержание	4
	1. Информационное обеспечение анализа. Основные источники информации для проведения экономического анализа. Организация аналитической работы на предприятии. Методика аналитической работы. План и этапы аналитической работы: установление цели и объема экономического анализа, составление программы анализа, подбор и подготовка данных к анализу, проверка достоверности источников информации, приведение данных в сопоставимый вид	2

	2.	Группировка данных и составление графиков, диаграмм, аналитических таблиц Обобщение и оформление результатов анализа, составление пояснительных записок, принятие решений. Контроль над выполнением предложений по результатам анализа	2
Тема 1.4. Анализ деятельности организаций (предприятий), финансовых результатов деятельности	Содержание		36
	1	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа показателей деятельности предприятия. Анализ выполнения плана, динамики показателей реализации товаров, ритмичности и качества работы. Резервы увеличения показателей Методика проведения анализа трудовых показателей: использование рабочего времени, уровня производительности труда и др. Факторный анализ влияния трудовых показателей на конечный результат деятельности организации	1
	2	Методика и последовательность проведения анализа издержек. Анализ факторов, влияющих на уровень издержек, выявление резервов экономии издержек Методика и последовательность проведения анализа валового дохода. Факторный анализ валового дохода, резервы роста показателя	1
	3	Значение и задачи анализа финансовых результатов. Методика расчета показателей прибыли. Анализ и оценка динамики, уровня и структуры прибыли организации. Факторный анализ прибыли Анализ динамики рентабельности деятельности организации. Система показателей рентабельности и их взаимосвязь. Факторный анализ рентабельности деятельности предприятия	1
	4	Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия. Финансовая отчетность как основной источник информации для оценки финансового состояния Анализ бухгалтерского баланса организации: значение, задачи, расчет структуры актива и пассива баланса	1
	5	Анализ имущественного состояния предприятия и источников формирования имущества организации. Резервы лучшего использования имущества организации Анализ и оценка платежеспособности предприятия. Анализ и оценка финансовой устойчивости организации	1

	6	Система коэффициентов финансовой устойчивости организации. Методика анализа финансовых коэффициентов. Анализ деловой активности организации. Резервы улучшения финансового состояния организации	1
	Практические занятия		18
	1	Выполнение анализа динамики основных показателей (изменений структуры ассортимента, качества работы и др.)	2
	2	Выполнение анализа издержек конкретной коммерческой организации	2
	3	Выполнение анализа валового дохода	2
	4	Выполнение анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий	4
	5	Выполнить расчет показателей структуры имущества и источников формирования имущества организации	2
	6	Выполнить расчет показателей ликвидности и платежеспособности	2
	7	Выполнение расчетов показателей финансовой устойчивости организации и сравнение с оптимальным значением этих показателей	2
	8	Выполнение расчетов показателей деловой активности организации	2
	Самостоятельная работа Работа с конспектами лекций. Работа с нормативными документами, учебной и специальной литературой. Выполнение индивидуальных заданий по оформлению документов, расчету налогов. Подготовка сообщений. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Выполнение расчётной работы. Использование методов экономического факторного анализа на практике: метод цепных подстановок. Изучение основных форм финансовой отчетности (отчета о финансовых результатах, бухгалтерского баланса предприятия и др.). Самостоятельное изучение: Процедуры и экономические последствия несостоятельности хозяйствующего субъекта. Диагностика банкротства. Изучение типовых форм налоговых деклараций по основным видам налогов		18
МДК 02.03. Маркетинг			81
Тема 1.1.	Содержание		16

Теоретические основы маркетинга	1	Предмет, цели, задачи МДК. Предмет маркетинга и связь его с другими дисциплинами. Цели и задачи маркетинга. Маркетинговая терминология История и основные этапы развития маркетинга. Социальные основы маркетинга – удовлетворение людских потребностей.	2
	2	Маркетинг – концепция современной рыночной экономики. Необходимость возникновения и совершенствования маркетинга в современных условиях. Маркетинг как одна из концепций, её сущность. Понятие социально-этического и мимотического маркетинга	2
	3	Виды спроса, их краткая характеристика. Маркетинговые мероприятия при разных видах спроса. Типы маркетинга в зависимости от вида спроса: конверсионный, стимулирующий, развивающий, ремаркетинг, синхромаркетинг, поддерживающий, противодействующий	2
	4	Контроль и регулирование спроса в коммерческих организациях Объекты маркетинга: нужда, потребность, спрос. Классификация потребностей Модель покупательского поведения, характеристика факторов, формирующих покупательское поведение	2
	5	Субъекты маркетинга: юридические и физические лица, осуществляющие маркетинговую деятельность Конъюнктура товарного рынка. Показатели, характеризующие конъюнктуру рынка.	2
	6	Службы и отделы маркетинга в организациях, специализированные маркетинговые организации. Нормативные документы, регламентирующие деятельность этих служб. Международные и национальные организации по маркетингу	2
	7	Окружающая среда маркетинга: понятие, виды. Факторы, формирующие окружающую среду. Микросреда и контролируемые факторы	2
	8	Сущность макросреды, неконтролируемые факторы. Характеристика компонентов макросреды	2
	Практические занятия		11
	1	Установление основных видов потребностей покупателей, товаров и услуг их удовлетворяющих. Решение проблемных ситуаций.	2
	2	Методы воздействия на уровень спроса на конкретном примере, в том числе в форме практической подготовки	2
	3	Моделирование покупательского поведения клиентов	2

	4	Решение ситуационных задач по анализу микросреды конкретного предприятия	1
	5	Анализ окружающей среды предприятия сферы услуг на конкретном примере	2
	6	Практическое применение принципов маркетинга	1
	7	Использование методов маркетинга в практической деятельности фирмы	1
Тема 1.2. Маркетинговая деятельность фирмы	Содержание		16
	1	Маркетинговая информация и маркетинговые исследования. Маркетинговая информация: назначение, источники (внутренние и внешние), принципы их отбора. Классификация маркетинговой информации.	2
	2	Маркетинговые исследования: понятие, цели и задачи, объекты. Особенности маркетинговых исследований. Виды исследований, особенности. Схема исследований. Коррекция и оптимизация результатов	1
	3	Анализ маркетинговых возможностей фирмы. Использование формализованных приемов Обзор основных приемов выбора маркетинговой возможности фирмы	1
	4	Сегментирование рынка. Оценка и выбор целевых рынков. Маркетинговые стратегии для сегментов рынков. Позиционирование товара на рынке - выбор и реализация стратегии.	1
	5	Анализ конкурентной среды и создание конкурентных принципов. Основные понятия: конкуренция, конкурентная среда, конкурентоспособность организации и товаров. Анализ слабых и сильных сторон конкурентов. Создание собственных конкурентных преимуществ. Выбор политики конкурентных ходов	1
	6	Товарная политика фирмы. Сущность понятия товар. Классификация товаров Принятие решения относительно товарного ассортимента, использования товарных марок, упаковки, маркировки и жизненного цикла товара (ЖЦТ)	1
	7	Ценовая политика. Основные понятия: цена, ценовая политика и стратегия ценообразования. Назначение цен в маркетинге Классификация цен по месту их установления, степени развития конкурентной среды. Факторы, влияющие на формирование цен	1
	8	Сбытовая политика. Основные понятия: сбыт, распределение, реализация товаров, сбытовая политика - их цели и задачи Средства сбыта: каналы распространения, распределения, их виды, уровни. Критерии выбора каналов сбыта	1

9	Торговые посредники, факторы, влияющие на выбор посредников. Методы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС). Характеристика компонентов ФОССТИС	1
10	Анализ и оценка эффективности сбытовой политики Стратегия и планирование маркетинга. Этапы стратегического планирования	1
11	Характеристика различных стратегий роста фирмы Основные пути развития компании в соответствии с анализом ситуации на рынке	1
12	Годовой план маркетинга, содержание его разделов Маркетинговые коммуникации. Основные решения при создании маркетинговых коммуникаций	1
13	Рекламная стратегия. Выбор средств распространения рекламы. Оценка эффективности рекламы Бюджет рекламы. Организация рекламной кампании	1
14	Связи с общественностью: общий обзор Разработка плана по формированию положительного общественного мнения о компании	1
15	Система контроля в маркетинге: общий обзор	1
16	Характеристика видов маркетингового контроля	1
Практические занятия		11
1	Анализ маркетинговой информации. Решение ситуационных задач Составление опросного листа	1
2	Проведение опроса и обработка его результатов Анализ целевого рынка. Решение ситуационных задач	1
3	Сегментирование рынка определенного товара на основе географического и демографического принципа.	1
4	Сегментирование на основе психологического и поведенческого принципа Осуществление оценки сильных и слабых сторон конкурентов - на примере конкретной компании. Позиционирование товара на рынке	1
5	Формирование конкурентной стратегии - на примере конкретной ситуации в коммерческой фирме	1
6	Решение ситуационных задач по ЖЦТ разных групп (категорий)	1
7	Проведение анализа ценовой политики организации	1
8	Решение ситуационных задач по формированию ценовой политики компании	1

	9	Построение каналов сбыта для конкретной коммерческой компании, в том числе в форме практической подготовки	1
	10	Выбор средства стимулирования сбыта – для конкретного товара или услуги	1
	11	Организация рекламной кампании: выбор средств, составление рекламных текстов, оценка эффективности	1
Самостоятельная работа Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Подготовка к тестированию по тематике МД Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: Рефераты: «Проблемы текущего столетия. Необходимость повышения уровня моральной и социальной ответственности»; «Маркетинговые стратегии рынков»; «Выбор конкурентов, которых следует атаковать и которых следует избегать»; «Установление цен по географическому признаку на примере России»; «Международное рекламное законодательство». Домашние задания: «Информация к размышлению: Nike (ответить на предложенный перечень вопросов); «Составить резюме к теме и перечень основных понятий»; «Составить резюме к статье «Иногда мнения эксперта бывают курьезными». «Составить анкету для проведения маркетингового исследования на любой выбранный студентом товар, услугу, вид деятельности»; «Анализ статьи: IBM – реструктуризация службы сбыта. Сделать вывод».			27
Учебная практика (по профилю специальности), в том числе в форме практической подготовки Виды работ: - оформление финансовых документов и отчетности; - проведение денежных расчетов; - выполнение расчета основных налогов; - выполнение анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - выявление потребностей (спроса) на товары; - реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; - анализ маркетинговой среды организации			72
ВСЕГО:			213

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Учебный кабинет финансов, налогообложения и аудита

Оборудование учебного кабинета:

1. комплекты специализированной учебной мебели;
2. рабочее место преподавателя;
3. доска классная;

Технические средства обучения:

1. компьютер с установленным лицензионным программным обеспечением: ОС Windows, MS Office, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду.
2. проектор;
3. экран.

Учебный кабинет маркетинга

Оборудование учебного кабинета:

1. комплекты специализированной учебной мебели;
2. рабочее место преподавателя;
3. доска классная;

Технические средства обучения:

4. компьютер с установленным лицензионным программным обеспечением: ОС Windows, MS Office, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду.
5. проектор;
6. экран.

Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности

Оборудование учебного кабинета:

1. комплекты специализированной учебной мебели;
2. рабочее место преподавателя;
3. доска классная;

Технические средства обучения:

4. компьютер с установленным лицензионным программным обеспечением;
5. ОС Windows, MS Office, 7-Zip, Adobe Acrobat Reader, Comodo Internet Security, Консультант плюс, 1С: Предприятие, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду
6. проектор;
7. экран.

4.2. Информационное обеспечение обучения. Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Финансы, налоги и налогообложение

Основная литература

1. Финансы организаций: учебное пособие / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Хадкевич, В. М. Маточкина; под редакцией В. В. Познякова. -Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. -331 с. -ISBN 978-985-503-9120. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/93402>
2. Заболотно, Г. И. Налоги и налогообложение: учебное пособие для СПО / Г. И. Заболотно. -Саратов: Профобразование, 2022. -87 с. -ISBN 978-5-4488-1384-9. -Текст: электронный // ЭБС PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/116267>
3. Налоги и налогообложение: практикум для СПО / Е. И. Комарова, Н. Д. Стеба, Н. В. Пивоварова, Ю. А. Федосеева. -Саратов: Профобразование, 2020. -129 с. -ISBN 978-5-4488-0615-5.-Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. - URL: <https://profspo.ru/books/91896>
4. Назарова, А. В. Налоги и налогообложение: учебное пособие для СПО / А. В. Назарова. -2-е изд. -Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. -86 с. -ISBN 978-5-4486-0363-1, 978-54488-0207-2.-Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/76995>.
5. Дмитриева, И. Е. Финансы: учебное пособие / И. Е. Дмитриева, Е. А. Ярошенко. -Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2020. -317 с. -ISBN 978-5-4497-0580-8. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/95599.html>

Дополнительная литература

6. Коробейникова, Е. В. Финансы: учебное пособие / Е. В. Коробейникова, Т. В. Жирнова. -Самара: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. -240 с. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/105087.html>
7. Строгонова, Е. И. Финансы: учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / Е. И. Строгонова. -Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018.-86 с. -Текст:

электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. - URL:<https://www.iprbookshop.ru/76925.html>

8. Боткина, И. К. Финансы организаций. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / И. К. Боткина. -2-е изд., искр, и доп. -Москва: Издательство Райт, 2020. -123 с. -(Профессиональное образование). -ISBN 978-5-534-10975-7.-Текст: электронный // ЭБС Райт [сайт]. -URL: <http://biblio-online.ru/bcode/456263>

9. Финансы: учебное пособие / Е. С. Вдовина, М. В. Ершова, Н. И. Куликов, Л. А. Макарова.-Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2018. -97 с.-ISBN 978-58265-1873-1. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. - URL:<https://www.iprbookshop.ru/94386.html>

10. Налоги и налогообложение: методические рекомендации по выполнению практических работ / составители Е. Д. Железная. -Сочи: Сочинский государственный университет, 2020. -48 с. -ISBN 2227-8397. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/106577>

11. Цветовая, Г. В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Г. В. Цветовая, Е. П. Макарова. -Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. -110 с. -ISBN 978-5-4486-0072-2. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/70271>

12. Зубарева, О. А. Налоги и налогообложение: учебное пособие / О. А. Зубарева. -Саратов: Вузовское образование, 2018. -244 с. -ISBN 978-5-4487-0318-8. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/77440>

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Основная литература

1. Выгодчикова, И. Ю. Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие для СПО / И. Ю. Выгодчикова. -Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2021. -59 с. -ISBN 978-5-4488-0975-0, 978-5-4497-0829-8. -Текст: электронный// Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/101761>

2. Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. В. Смирнова, В. М. Воронина, О. В. Федорищева, И. Ю. Цыганова. -Саратов : Профобразование, 2020. -165 с. -ISBN 978-5-4488-0530-1. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/91848>

3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / Г. В. Савицкая. -4-е изд. -Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. -373 с. -ISBN 978-985-503-942-7. -Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. URL: <https://profspo.ru/books/93422>

Дополнительная литература

1. Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева.-Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. -190 с. -ISBN 978-54488-0850-0, 978-5-4497-0595-2. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/95600>

2. Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева; под редакцией А. И. Кузьмина. -2-е изд. -Саратов, Екатеринбург: Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. -230 с. -ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/87910>

3. Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ: учебник / Т. У. Турманидзе. -2-е изд. -Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. -288 с. -ISBN 978-5-238-02358-8. -Текст: электронный // Электроннобиблиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/71240.html>

4. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. -2-е изд. -Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. -639 с. -ISBN 978-5238-01251-3. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/74948.html>

Маркетинг

Основная литература

5. Мазилкина, Е. И. Маркетинг:учебник для СПО / Е. И. Мазилкина. -Саратов : Профобразование, 2020. -232 с. -ISBN 978-5-44880726-8. -Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/88760>

6. Захарова, И. В. Маркетинг : учебное пособие для СПО / И. В. Захарова. -Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. -152 с. -ISBN 978-5-4488-0383-3, 978-5-4497-0221-0. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/86471>

7. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практическое пособие / Ю. А. Захарова. -2-е изд. -Москва: Дашков и К, Ай Пи

Эр Медиа, 2020. -133 с. -ISBN 978-5-394-03575-3. -Текст: электронный // Электроннобиблиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html>

Дополнительная литература

1. Основы маркетинга: лабораторный практикум для СПО / составители Г. Т. Анурова, О. С. Спицына. -Саратов : Профобразование, 2019. -103 с. -ISBN 978-5-4488-0318-5. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/86143>

2. Власов, В. Б. Основы маркетинга : учебное пособие / В. Б. Власов, С. Ю. Нерозина. -Воронеж : Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. -68 с. -ISBN 978-57731-0918-1. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/111482.html>

3. Мансуров, Р. Е. Технологии маркетинга : практикум / Р. Е. Мансуров. -2-е изд. -Москва, Вологда: Инфра-Инженерия, 2021. -184 с. -ISBN 978-5-9729-0675-8. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/115224.html>

4. Егорова, М. М. Маркетинг: учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. -2-е изд. -Саратов : Научная книга, 2019. -159 с. -ISBN 978-5-9758-1744-0. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/81021.html>

5. Гончарова, Л. А. Маркетинг: учебное пособие / Л. А. Гончарова, В. С. Чангли, А. В. Прокопенко. -Макеевка: Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2019. -218 с. -Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPRBOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/92339.html>

Производственная практика (по профилю специальности)

Основная литература

1. Финансы организаций: учебное пособие / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина; под редакцией В. В. Познякова. -Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. -331 с. -ISBN 978-985-503-912--Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПОPROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/93402>

2. Заболотни, Г. И. Налоги и налогообложение : учебное пособие для СПО / Г. И. Заболотни. -Саратов: Профобразование, 2022. -87 с. -ISBN 978-5-4488-

1384-9. -Текст: электронный // ЭБС PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/116267>

3. Налоги и налогообложение : практикум для СПО / Е. И. Комарова, Н. Д. Стеба, Н. В. Пивоварова, Ю. А. Федосеева. -Саратов: Профобразование, 2020. - 129 с. -ISBN 978-5-4488-0615-5. -Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/91896>

4. Назарова, А. В. Налоги и налогообложение: учебное пособие для СПО / А. В. Назарова. -2-е изд. -Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. -86 с. -ISBN 978-5-4486-0363-1, 978-54488-0207-2. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/76995>

5. Дмитриева, И. Е. Финансы : учебное пособие / И. Е. Дмитриева, Е.А. Ярошенко. -Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2020. -317 с. -ISBN 978-5-4497-0580-8. -Текст: электронный // Электроннобиблиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL:<https://www.iprbookshop.ru/95599.html>

6. Выгодчикова, И. Ю. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие для СПО / И. Ю. Выгодчикова. -Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2021. -59 с. -ISBN 978-5-4488-0975-0, 978-5-4497-0829-8. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/101761>

7. Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. В. Смирнова, В. М. Воронина, О. В. Федорищева, И. Ю. Цыганова. -Саратов: Профобразование, 2020. -165 с. -ISBN 978-5-4488-0530-1. -Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL:<https://profspo.ru/books/91848>

8. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г. В. Савицкая. -4-е изд. -Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. -373 с. -ISBN 978-985-503-942-7. -Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/93422> Мазилкина, Е. И. Маркетинг :учебник для СПО / Е. И. Мазилкина. -Саратов: Профобразование, 2020. -232 с. -ISBN 978-5-44880726-8. -Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/88760>

9. Захарова, И. В. Маркетинг: учебное пособие для СПО / И. В. Захарова. -Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. -152 с. -ISBN 978-5-4488-0383-3, 978-5-4497-0221-0. -Текст: электронный // Электронный ресурс

цифровой образовательной среды СПО PROФобразование:[сайт]. -
[URL:https://profspo.ru/books/86471](https://profspo.ru/books/86471)

10. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. -2-е изд. -Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. -133 с. -ISBN 978-5-394-03575-3. -Текст : электронный // Электроннобиблиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html>

Дополнительная литература

1. Коробейникова, Е. В. Финансы: учебное пособие / Е. В. Коробейникова, Т. В. Жирнова. -Самара: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. -240 с. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/105087.html>

2. Строгонова, Е. И. Финансы: учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / Е. И. Строгонова. -Краснодар, Саратов : Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. -86 с. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/76925.html>

3. Биткина, И. К. Финансы организаций. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. К. Биткина. -2-е изд., испр. и доп. -Москва : Издательство Юрайт, 2020. -123 с. -(Профессиональное образование). -ISBN 978-5-534-10975-7. -Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. -URL: <http://biblio-online.ru/bcode/456263>

4. Финансы : учебное пособие / Е. С. Вдовина, М. В. Ершова, Н. И. Куликов, Л. А. Макарова. -Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2018. -97 с. -ISBN 978-58265-1873-1. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/94386.html>

5. Налоги и налогообложение : методические рекомендации по выполнению практических работ / составители Е. Д. Железная. -Сочи: Сочинский государственный университет, 2020. -48 с. -ISBN 2227-8397. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/106577>

6. Цветова, Г. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Г. В. Цветова, Е. П. Макарова. -Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. -110 с. -ISBN 978-5-4486-0072-2. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/70271>

7. Заббарова, О. А. Налоги и налогообложение: учебное пособие / О. А. Заббарова. -Саратов : Вузовское образование, 2018. -244 с. -ISBN 978-5-4487-0318-8. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/77440>
8. Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева. -Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. -190 с. -ISBN 978-54488-0850-0, 978-5-4497-0595-2. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/95600>
9. Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева; под редакцией А. И. Кузьмина. -2-е изд. -Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. -230 с. -ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. -Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL:<https://profspo.ru/books/87910>
10. Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ: учебник / Т. У. Турманидзе. -2-е изд. -Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. -288 с. -ISBN 978-5-238-02358-8. -Текст: электронный // Электроннобиблиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL:<https://www.iprbookshop.ru/71240.html>
11. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. -2-е изд. -Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. -639 с. -ISBN 978-5238-01251-3. -Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: айт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/74948.html>
12. Основы маркетинга: лабораторный практикум для СПО / составители Г. Т. Анурова, О. С. Спицына. -Саратов: Профобразование, 2019. -103 с. -ISBN 978-5-4488-0318-5. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/86143>
13. Власов, В. Б. Основы маркетинга : учебное пособие / В. Б. Власов, С. Ю. Нерозина. -Воронеж: Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. -68 с. -ISBN 978-57731-0918-1. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/111482.html>
14. Мансуров, Р. Е. Технологии маркетинга : практикум / Р. Е. Мансуров. -2-е изд. -Москва, Вологда: Инфра-Инженерия, 2021. -184 с. -ISBN 978-5-9729-0675-8. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/115224.html>

15. Егорова, М. М. Маркетинг : учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. -2-е изд. -Саратов : Научная книга, 2019. -159 с. -ISBN 978-5-9758-1744-0. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/81021.html>

16. Гончарова, Л. А. Маркетинг: учебное пособие / Л. А. Гончарова, В. С. Чангли, А. В. Прокопенко. -Макеевка: Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2019. -218 с. -Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/92339.html>

Интернет-ресурсы:

- www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ
- www.minfin.ru – официальный сайт Министерства финансов РФ
- www.nalog.ru – официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ
- www.marketcenter.ru – Сайт Системы межрегиональных маркетинговых центров
- www.sostav.ru – Сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы
- www.4p.ru – Сайт электронного журнала по маркетингу
- www.admarket.ru – Сайт Клуба журналистов, пишущих в центральной прессе о маркетинге и рекламе
- www.marketer.ru – Сайт посвящен проблематике Интернет-маркетинга

Журналы:

1. Стратегия бизнеса М. Реальная экономика <https://profspo.ru/magazines/106278>
2. Вопросы управления Уральский институт управления 2021 <https://profspo.ru/magazines/87622>
3. Учет и статистика Ростов . Ростовский государственный экономический университет <https://profspo.ru/magazines/61925>
4. Современная конкуренция М. Синергия пресс <https://profspo.ru/magazines/11778>

4.3. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья

Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (https://kmept.ru/sveden/ovz/#anchor_purposePrac)

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются условия беспрепятственного доступа в

учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала имеются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);

- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);

- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;

- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;

- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой, обеспечиваются следующие условия:

ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;

- в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию КМЭПТ для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться; педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;

- действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются; печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается; обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;

- предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

При необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ОВЗ необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его

индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные ПК)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации</p>	<p>- обоснованность выбора данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности;</p> <p>- соблюдение последовательности действий при проведении учета товаров;</p> <p>- соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам);</p> <p>- соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризации;</p> <p>- соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям (стандартам)</p>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</p> <p>- на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.);</p> <p>- при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена по модулю</p>

<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем</p>	<p>-соответствие оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов установленным требованиям (стандартам); -правильность составления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов; -организация хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами); -грамотность и скорость составления и оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами;</p>	
<p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов</p>	<p>-обоснованность выбора экономических методов в конкретных практических ситуациях; -правильность расчета микроэкономических показателей; -полнота анализа микроэкономических показателей; -полнота анализа рынков ресурсов</p>	
<p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату</p>	<p>- правильность расчета основных экономических показателей коммерческой организации; -правильность расчета цены продукции; -правильность расчета заработной платы сотрудников и ФОТ предприятия</p>	

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации. Формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	-правильность определения потребности; - правильность выявления типа маркетинга в соответствии с потребностями потребителя; -аргументированность формирования спроса; -аргументированность выбора методов стимулирования сбыта	
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	-логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; -правильность применения маркетинговых коммуникаций	
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	-правильность соблюдения последовательности проведения маркетинговых исследований; -обоснованности принятия маркетинговых решений	
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	-обоснованность принятия решений при реализации сбытовой политики; -правильность оценки конкурентоспособности товаров; -правильность оценки конкурентных преимуществ организации	
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	-обоснованность выбора методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности; -соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями; -правильность составления финансовой документации и отчетности в соответствии требованиями (стандартами)	
Результаты (освоенные ОК)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки

<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>обоснование сущности и социальной значимости своей будущей профессии; - добросовестное выполнение учебных обязанностей при освоении профессиональной деятельности</p>	<p>Наблюдение, личностно-развивающие тренинги.</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>обоснованный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности; -правильная последовательность выполнения действий на практических работах в соответствии с инструкциями, указаниями и т.п</p>	<p>Ролевые игры, компьютерные симуляции, выполнение самостоятельных работ</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; - полнота представлений за последствия некачественно и несвоевременно выполненной работы</p>	<p>Ролевые игры, выполнение самостоятельных работ, устный опрос -</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>демонстрация приемов и способов работы с различными информационными источниками (учебной и справочной литературой) для эффективного выполнения профессиональных задач</p>	<p>Тестирование, выполнение самостоятельных работ</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>- корректное взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - полнота понимания того, что успешность и результативность работы зависит от согласованности действий всех</p>	<p>Наблюдение, выполнение самостоятельных работ, личностно-развивающие тренинги.</p>

<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>участников команды. демонстрация готовности к профессиональному и личностному развитию, - планирование повышения квалификации по данной специальности</p>	<p>Выполнение творческих работ, образовательные тренинги.</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>полнота понимания того, что успешность и результативность работы по профессии зависит от соблюдения действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Тестирование, Устный опрос</p>