

Министерство образования Московской области

Государственное профессиональное бюджетное образовательное учреждение
Московской области
«Авиационный техникум имени В.А. Казакова»

УТВЕРЖДАЮ:

Заместитель директора
по УМР
М.В.Иванова
« 31 » 08 2020 года



ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования

*Государственного бюджетного профессионального образовательного
учреждения Московской области
«Авиационный техникум имени В.А. Казакова»*

по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
код и наименование специальности СПО
по программе **базовой** подготовки

Жуковский, 2020 год

Программа профессионального модуля ПМ.02 разработана на основе ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Автор программы: Иванова М.В., преподаватель
Фамилия И.О., должность, подпись

Программа рассмотрена на заседании цикловой комиссии специальностей «Экономика и бухгалтерский учет», «Коммерция» и социально-экономических и гуманитарных дисциплин

Протокол заседания № 13 от «30» 08 2020 .

Председатель цикловой (предметной) комиссии


Фамилия И.О., подпись

СОГЛАСОВАНО

Управляющий отдела продаж

ООО «АШАН»

«31»

2020


Л.А.Крылов



СОДЕРЖАНИЕ

- 1 Паспорт программы профессионального модуля**
 - 1.1. Область применения программы
 - 1.2. Цели и задачи модуля, требования к результатам освоения профессионального модуля
 - 1.3. Количество часов на освоение программы модуля
- 2 Результаты освоения профессионального модуля**
- 3 Структура и содержание профессионального модуля**
 - 3.1. Содержание обучения по профессиональному модулю
- 4 Условия реализации программы профессионального модуля**
 - 4.1. Образовательные технологии
 - 4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению
 - 4.3. Информационное обеспечение обучения
 - 4.4. Общие требования к организации образовательного процесса
 - 4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса
- 5 Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)**

1. Паспорт программы профессионального модуля

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) ГБПОУ МО «Авиационный техникум имени В.А. Казакова» по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, а также общих и профессиональных компетенций.

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

Цели изучения модуля: овладение видом профессиональной деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности, общими и профессиональными компетенциями обучающийся в результате освоения профессионального модуля должен:

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными правовыми актами 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 расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа 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;

приобрести практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- 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

1.3. Количество часов на освоение программы модуля

всего – 504 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 396 часов, включая:
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 264 часа;
 самостоятельной работы обучающегося – 132 часа;

учебной практики - 36 часов

производственной практики – 72 часа.

2. Результаты освоения профессионального модуля

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

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

3. Структура и содержание профессионального модуля _____

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1-2.4; 2,9	МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение	120	80	48		40			
ПК 2.1-2.4; 2,9	МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	96	64	32		32			
ПК 2.3,2.5-2.8	МДК 02.03 Маркетинг	180	120	60		60			
	Практика	108						36	72
	Всего:	504	264	140		132		36	72

3.1. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения																		
1	2	3	4																		
МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение		120																			
Введение	Цели, задачи и структура профессионального модуля. Последовательность освоения профессиональных компетенций. Требования к уровню знаний и умений. Краткая характеристика основных разделов модуля	2	1																		
Тема 1.1. Финансы и денежное обращение	<p>Содержание</p> <table border="1" data-bbox="593 563 1805 1166"> <tr> <td data-bbox="593 563 672 639">1</td> <td data-bbox="672 563 1805 639">Сущность, функции и роль финансов в экономике Назначение и функции финансов в процессе общественного производства.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="593 639 672 716">2</td> <td data-bbox="672 639 1805 716">Деньги: происхождение, сущность виды. Функции и роль денег в условиях рыночных отношений</td> </tr> <tr> <td data-bbox="593 716 672 828">3</td> <td data-bbox="672 716 1805 828">Сущность денежного обращения. Денежная система Российской Федерации. Денежная масса, ее роль в денежно-кредитной политике государства. Скорость денежного обращения. Уравнение обмена И. Фишера</td> </tr> <tr> <td data-bbox="593 828 672 904">4</td> <td data-bbox="672 828 1805 904">Сущность и функции финансов, их роль в экономике предприятия. Управление финансами, финансовая система РФ</td> </tr> <tr> <td data-bbox="593 904 672 1016">5</td> <td data-bbox="672 904 1805 1016">Финансовая политика государства в современных условиях: бюджетная политика, налоговая политика, страховая политика, валютная политика, политика в сфере государственного долга</td> </tr> <tr> <td data-bbox="593 1016 672 1093">6</td> <td data-bbox="672 1016 1805 1093">Бюджет и бюджетная система РФ: социально-экономическая сущность бюджета, федеральный бюджет, бюджет субъекта РФ, местный бюджет</td> </tr> <tr> <td data-bbox="593 1093 672 1166">7</td> <td data-bbox="672 1093 1805 1166">Доходы и расходы бюджета, бюджетный процесс, контроль за исполнением бюджетов.</td> </tr> </table> <p>Практические занятия</p> <table border="1" data-bbox="593 1201 1805 1281"> <tr> <td data-bbox="593 1201 672 1246">1</td> <td data-bbox="672 1201 1805 1246">Денежный оборот. Денежная масса. Инфляция.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="593 1246 672 1281">2</td> <td data-bbox="672 1246 1805 1281">Анализ структуры государственного бюджета.</td> </tr> </table>	1	Сущность, функции и роль финансов в экономике Назначение и функции финансов в процессе общественного производства.	2	Деньги: происхождение, сущность виды. Функции и роль денег в условиях рыночных отношений	3	Сущность денежного обращения. Денежная система Российской Федерации. Денежная масса, ее роль в денежно-кредитной политике государства. Скорость денежного обращения. Уравнение обмена И. Фишера	4	Сущность и функции финансов, их роль в экономике предприятия. Управление финансами, финансовая система РФ	5	Финансовая политика государства в современных условиях: бюджетная политика, налоговая политика, страховая политика, валютная политика, политика в сфере государственного долга	6	Бюджет и бюджетная система РФ: социально-экономическая сущность бюджета, федеральный бюджет, бюджет субъекта РФ, местный бюджет	7	Доходы и расходы бюджета, бюджетный процесс, контроль за исполнением бюджетов.	1	Денежный оборот. Денежная масса. Инфляция.	2	Анализ структуры государственного бюджета.	14	2
1	Сущность, функции и роль финансов в экономике Назначение и функции финансов в процессе общественного производства.																				
2	Деньги: происхождение, сущность виды. Функции и роль денег в условиях рыночных отношений																				
3	Сущность денежного обращения. Денежная система Российской Федерации. Денежная масса, ее роль в денежно-кредитной политике государства. Скорость денежного обращения. Уравнение обмена И. Фишера																				
4	Сущность и функции финансов, их роль в экономике предприятия. Управление финансами, финансовая система РФ																				
5	Финансовая политика государства в современных условиях: бюджетная политика, налоговая политика, страховая политика, валютная политика, политика в сфере государственного долга																				
6	Бюджет и бюджетная система РФ: социально-экономическая сущность бюджета, федеральный бюджет, бюджет субъекта РФ, местный бюджет																				
7	Доходы и расходы бюджета, бюджетный процесс, контроль за исполнением бюджетов.																				
1	Денежный оборот. Денежная масса. Инфляция.																				
2	Анализ структуры государственного бюджета.																				
Тема 1.2. Налоги и налогообложение	<p>Содержание</p> <table border="1" data-bbox="593 1316 1805 1398"> <tr> <td data-bbox="593 1316 672 1398">1</td> <td data-bbox="672 1316 1805 1398">Налоговое законодательство. Налоговый кодекс РФ. Нормативные документы Министерства финансов РФ</td> </tr> </table>	1	Налоговое законодательство. Налоговый кодекс РФ. Нормативные документы Министерства финансов РФ	20																	
1	Налоговое законодательство. Налоговый кодекс РФ. Нормативные документы Министерства финансов РФ																				

	2	Налоги и их функции. Классификация налогов. Сущность налогов, роль налогов в формировании финансов государства. Основные и вспомогательные функции налогов		2
	3	Федеральные, региональные и местные налоги		
	4	Организация налоговой службы. Федеральные, региональные и местные налоговые службы		
	5	Налоговый контроль, права и обязанности налогоплательщиков, налоговые преступления		
	6	Налоговые санкции за нарушение законодательства о налогах и сборах		
	7	Методика расчета налога на доходы физических лиц.		
	8	Налоговые вычеты. Налоговая декларация		
	9	Методика расчета налога на прибыль		
	10	Методика расчета налога на добавленную стоимость		
	11	Методика расчета налога на имущество организаций		
	12	Методика расчета транспортного налога		
	13	Акцизы: подакцизные товары, налоговая база, налоговый период, налоговые ставки		
	14	Специальные налоговые режимы, упрощенная система налогообложения, методика расчета единого налога на вмененный доход		
	15	Отчисления во внебюджетные фонды		
		Практические занятия		
1	Изучение нормативно-правовых документов			
2	Расчет налога на доходы физических лиц			
3	Расчет транспортного налога. Расчет страховых взносов			
4	Расчет налога на добавленную стоимость			
5	Расчет налога на имущество.			
6	Расчет налога на прибыль организаций			
	Самостоятельная работа	40		
<p>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.</p>				

МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		96	
Введение в экономический анализ	Роль и место экономического анализа в хозяйственной деятельности коммерческой организации.	2	1
Тема 1.3. Методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности	Содержание	6	
	1 Цели, задачи, методы, приемы и виды анализа финансово-хозяйственной деятельности. Предмет и объекты исследования в анализе		2
	2 Приемы и способы экономического анализа на различных этапах исследования при первичной обработке информации и изучении состояния и закономерностей развития исследуемых объектов		
	3 Сущность факторного анализа. Приемы и способы экономического анализа на различных этапах исследования при проведении факторного анализа и выявлении резервов роста эффективности деятельности организации		
Тема 1.5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций (предприятий)	Содержание	24	
	1 Анализ выполнения плана, динамики показателей реализации товаров, ритмичности и качества работы. Резервы увеличения показателей		2
	2 Методика проведения анализа трудовых показателей: использование рабочего времени, уровня производительности труда и др. Факторный анализ влияния трудовых показателей на конечный результат деятельности организации		
	3 Методика и последовательность проведения анализа издержек. Анализ факторов, влияющих на уровень издержек, выявление резервов экономии издержек		
	4 Методика и последовательность проведения анализа валового дохода. Факторный анализ валового дохода, резервы роста показателя		
	5 Значение и задачи анализа финансовых результатов. Методика расчета показателей прибыли. Анализ и оценка динамики, уровня и структуры прибыли организации. Факторный анализ прибыли		
	6 Анализ динамики рентабельности деятельности организации. Система показателей рентабельности и их взаимосвязь. Факторный анализ рентабельности деятельности предприятия		
	7 Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия. Финансовая отчетность как основной источник информации для оценки финансового состояния		
	8 Анализ бухгалтерского баланса организации: значение, задачи, расчет структуры актива и пассива баланса		

	9	Анализ имущественного состояния предприятия и источников формирования имущества организации. Резервы лучшего использования имущества организации				
	10	Анализ и оценка платежеспособности предприятия. Анализ и оценка финансовой устойчивости организации				
	11	Система коэффициентов финансовой устойчивости организации. Методика анализа финансовых коэффициентов. Анализ деловой активности организации. Резервы улучшения финансового состояния организации				
	12	Диагностика банкротства организации				
	Практические занятия				32	3
	Анализ производства и реализации продукции(работ, услуг)					
	Анализ состояния и использования основных фондов и материальных ресурсов					
	Анализ использования трудовых ресурсов					
	Анализ затрат на производство					
	Построение и анализ сравнительного аналитического баланса					
	Расчет и анализ показателей ликвидности и платежеспособности					
	Анализ финансовой устойчивости организации					
Анализ показателей деловой активности организации						
Анализ финансовых результатов деятельности						
Самостоятельная работа		32				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Работа с конспектами лекций. 2. Работа с нормативными документами, учебной и специальной литературой. 3. Выполнение индивидуальных заданий по оформлению документов 4. Подготовка сообщений. 5. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. 6. Выполнение расчётной работы 				3		
МДК 02.03. Маркетинг			180			
2.1.Теоретические основы маркетинга	Содержание		30			
	1	Предмет маркетинга и связь его с другими дисциплинами. Цели и задачи маркетинга.				

2	История и основные этапы развития маркетинга.		2
3	Маркетинг – концепция современной рыночной экономики.		
4	Социальные основы маркетинга - удовлетворение людских потребностей. Классификация потребностей.		
5	Маркетинг как одна из концепций, её сущность. Понятие социально-этического маркетинга		
6	Необходимость возникновения и совершенствования маркетинга в современных условиях.		
7	Маркетинговая терминология. Объекты маркетинга: нужда, потребность, спрос.		
8	Виды спроса, их краткая характеристика. Маркетинговые мероприятия при разных видах спроса.		
9	Традиционные и современные типы маркетинга в зависимости от вида спроса.		
10	Контроль и регулирование спроса в коммерческих организациях.		
11	Модель покупательского поведения. Характеристика факторов, формирующих покупательское поведение.		
12	Окружающая среда маркетинга: понятие, виды. Микросреда и контролируемые факторы.		
13	Сущность макросреды, неконтролируемые факторы.		
14	Конъюнктура товарного рынка. Показатели, характеризующие конъюнктуру рынка.		
15	Службы и отделы маркетинга в организациях. Нормативные документы, регламентирующие деятельность этих служб.		
	Практические занятия		
	Установление основных видов потребностей покупателей, товаров и услуг их удовлетворяющих.		
	Практическое применение принципов маркетинга		
	Использование методов маркетинга в практической деятельности фирмы		
	Методы воздействия на уровень спроса на конкретном примере		
	Моделирование покупательского поведения клиентов.		
	Решение ситуационных задач по анализу микросреды конкретного предприятия		
	Решение ситуационных задач по анализу макросреды конкретного предприятия		

		Анализ окружающей среды предприятия сферы услуг на конкретном примере		
		Решение проблемных ситуаций.		
		Решение проблемных ситуаций		
инговая мы		Содержание	30	
	1	Маркетинговая информация: назначение, источники принципы их отбора.		2
	2	Маркетинговые исследования: понятие, цели и задачи. Виды маркетинговых исследований.		
	3	Выбор целевых рынков. Сегментирование рынка. Признаки сегментации.		
	4	Конкуренция, конкурентная среда, конкурентоспособность организации и товаров.		
	5	Товарная политика фирмы. Сущность понятия товар. Классификация товаров.		
	6	Ценовая политика: основные понятия. Этапы ценообразования.		
	7	Сбытовая политика: основные понятия, цели и задачи.		
	8	Средства сбыта: каналы распределения, их виды, уровни. Критерии выбора каналов сбыта.		
	9	Торговые посредники, факторы, влияющие на выбор посредников.		
	10	Комплекс маркетинговых коммуникаций. Реклама в комплексе маркетинговых коммуникаций.		
	11	Средства распространения рекламы. Оценка эффективности рекламы.		
	12	Стратегия и планирование маркетинга. Этапы стратегического планирования.		
	13	Характеристика различных стратегий роста фирмы.		
	14	Система контроля в маркетинге: общий обзор.		
	15	Характеристика видов маркетингового контроля		
			Практические занятия	40
		Анализ маркетинговой информации.		
		Составление опросного листа		
		Проведение опроса и обработка его результатов		
		Анализ конкретного рынка товара		
		Сегментирование рынка определенного товара на основе географического и демографического принципов.		
		Сегментирование рынка определенного товара на основе социально-		

	экономического принципа		
	Сегментирование рынка определенного товара на основе психографического принципа		
	Сегментирование рынка определенного товара на основе поведенческого принципа.		
	Осуществление оценки сильных и слабых сторон конкурентов - на примере конкретной компании.		
	Формирование конкурентной стратегии - на примере конкретной ситуации в коммерческой фирме		
	Позиционирование товара на рынке		
	Проведение анализа ценовой политики организации		
	Решение ситуационных задач по формированию ценовой политики компании		
	Построение каналов сбыта для конкретной коммерческой компании		
	Выбор средства стимулирования сбыта – для конкретного товара или услуги		
	Организация рекламной компании: выбор средств, составление рекламных текстов.		
	Оценка эффективности рекламной деятельности.		
	Решение ситуационных задач по ЖЦТ разных групп (категорий)		
	Решение ситуационных задач		
	Решение ситуационных задач		
	Самостоятельная работа		
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы, составление глоссария. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Составление схемы управления маркетингом; сравнительной таблицы моделей рынка; схемы каналов сбыта; таблицы этапов рекламной деятельности. Подготовка доклада.		60	3
Учебная практика Виды работ:: – Характеристика видов и методов изучения покупательского спроса в магазине – Порядок и подготовка анкет для проведения опроса потребителей.		36	3

<ul style="list-style-type: none"> – Характеристика товарных групп, занимающих наибольший и наименьший удельный вес в товарообороте. – Выявление состояния спроса на товары определенных торговых марок, на примере 1-2 групп однородных товаров. – Характеристика и анализ причин, влияющих на соотношение спроса и предложения товаров. – Использование полученной информации по изучению спроса в работе магазина, в том числе при формировании ассортимента 		
<p>Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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	3
ВСЕГО:	504	

Внутри каждого раздела указываются междисциплинарные курсы и соответствующие темы. По каждой теме описывается содержание учебного материала (в дидактических единицах), наименования необходимых лабораторных работ и практических занятий (отдельно по каждому виду), а также примерная тематика самостоятельной работы. Если предусмотрены курсовые работы (проекты) по профессиональному модулю, описывается примерная тематика. Объем часов определяется по каждой позиции. Уровень освоения проставляется напротив дидактических единиц.

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

Итоговая аттестация:

по профессиональному модулю – квалификационный экзамен в 5 семестре;
по МДК02.01 «Финансы, налоги и налогообложение» – ДЗ в 5 семестре;
по МДК 02.02 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» – ДЗ в 5 семестре;
по МДК 02.03 «Маркетинг» – ДЗ в 5 семестре;
учебная практика – ДЗ в 5 семестре;
производственная практика (по профилю специальности) – ДЗ в 5 семестре.

4. Условия реализации программы профессионального модуля

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов:

Финансов, налогов и налогообложения;

Анализа финансово-хозяйственной деятельности;

Лаборатории Информационных технологий в профессиональной деятельности

Компьютерного класса;

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: комплект бланков документов; комплект учебно-методической документации; наглядные пособия.

Оборудование компьютерного класса:

Технические средства:

- компьютер с установленным программным обеспечением;
- информационно-справочные системы «Консультант», «Гарант»;
- программа «1С: Бухгалтерия»

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику, которая производится в торговых организациях города (в организациях социальных партнеров образовательного учреждения).

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Александров, И.М. Налоги и налогообложение: учебник – 12-е изд., перераб. и доп. – М: «Дашков и К», 2017
2. Воскобойников, Я.М. Финансы: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М: «Дашков и К», 2016
3. Кузнецов И.Н. Управление продажами: учебно-практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2015
4. Нешитова, А.С. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник – 5-е изд., перераб. и доп. – М: «Дашков и К», 2017
5. Панова, А.К. Планирование и эффективная организация продаж: учебник- М.: Дашков и К, 2017
6. Парамонова Т.Н. Маркетинг: учебное пособ. / И.Н. Красюк. – М.: КноРус, 2015
7. Синяева, И.М. Маркетинговые коммуникации: учебник/ С.В. Земляк В.В.Синяев - М.: Дашков и К, 2015
8. Синяева, И.М. Маркетинг торговли: учебник/ С.В. Земляк В.В.Синяев - М.: Дашков и К, 2015.

9. Юрасова, Ю.В. Обучение торгового персонала: учебник - М.: Дашков и А.Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие . - М.: КНОРУС, 2016
10. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие. - М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2017.
11. Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2014
12. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности : учебное пособие. - 7-е. изд. -М: ИНФРА-М, 2017

Дополнительные источники:

1. О защите прав потребителей: Федеральный закон от 07.02.1992г. № 2300-1-ФЗ (в ред. от 04.06.2018)/ КонсультантПлюс [электронный ресурс]
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: с изм., внесенными Федеральным законом от 03.08.2018 № 339-ФЗ // КонсультантПлюс [электронный ресурс]
3. Налоговый Кодекс РФ: с изм., внесенными Федеральным законом от 27.11.2018 № 424-ФЗ, // КонсультантПлюс [электронный ресурс]
4. О рекламе: Федеральный закон от 13.03.2006 с изм., внесенными Федеральным законом от 30.10.2018 № 383-ФЗ // Консультант Плюс [электронный ресурс]
5. Басовский, Л.Е. Маркетинг: учебное пособие - М.: Инфа, 2009г
6. Белявский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учебное пособие.- М.: Прогресс, 2009
8. Голубков, Е.П.Маркетинговые исследования: теория, практика и методология: учебник -М.: Финпресс, 2010
9. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ И.П. Кошечкина - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009
- 10.Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник - Мн.: Выш.шк., 2009
- 11.Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс]. / Грищенко Ю.И. – www.profiz.ru/se/analiz_finansovoi_otchetn
12. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности . -М.: ИНФРА - М, 2006. - (Высшее образование).

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

В целях реализации компетентного подхода следует использовать в образовательном процессе активные и интерактивные формы проведения занятий (моделирование производственных ситуаций, деловые и ролевые игры, разбор конкретной ситуации, тренинги, групповые дискуссии) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающегося. При реализации профессионального модуля предусматривается производственная практика (по профилю специальности).

Производственная практика (по профилю специальности) проводится по окончании изучения профессиональных модулей.

Аттестация по итогам учебной практики (по профилю специальности)

проводится по результатам защиты отчетов по практике (зачет).

Освоение ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности производится после изучения соответствующих разделов учебных дисциплин «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент (по отраслям)», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Бухгалтерский учет», «Основы бухгалтерского учета», «Аудит» и профессиональных модулей ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Итоговая аттестация по профессиональному модулю проводится в пятом семестре в виде экзамена после окончания изучения профессионального модуля. Итоговая аттестация предполагает обязательное наличие положительной аттестации по междисциплинарным курсам МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение, МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности и МДК 02.03 Маркетинг

Консультации для обучающихся проводятся на основе графиков на протяжении всего процесса освоения профессионального модуля (индивидуальные, групповые, письменные, устные).

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): высшее профессиональное образование.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

-наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю профессионального модуля;

-опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы, либо прохождение стажировки в профильных организациях

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, выполнения обучающимися индивидуальных заданий, а также при прохождении учебной и производственной практики.

Результаты обучения (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Общие компетенции		
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей специальности.	Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность,	Выбор и применение методов решения	Наблюдение и оценка достижений

выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	профессиональных задач в области организации коммерческой деятельности; оценка эффективности и качества выполнения работ	студента на практических занятиях, научной и производственной практике.
ОК 3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Решение профессиональных задач в стандартных и нестандартных ситуациях в области экономической и маркетинговой деятельности	Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике.
ОК 4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации, использование различных источников в том числе и электронные	Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике
ОК 6.Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями, руководителями практик в ходе обучения.	Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике
ОК7.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике
ОК 10.Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	Демонстрировать знания устной и письменной речи	Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике
ОК12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов,	Соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных	Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на

технических условий.	документов, а также требований стандартов, технических условий.	учебной и производственной практике
Вид профессиональной деятельности: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		
Профессиональные компетенции		
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Умение осуществлять применение данных, полученных при учете товаров, сырья, продукции и др. в коммерческой деятельности. Оформление документов бухгалтерской отчетности.	Тестирование, защита практической работы; выполнение индивидуального занятия, наблюдение за студентом в период производственной практики.
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Знание правил составления и хранения документов, участвующих в коммерческой деятельности. Выполнение и оформление документов с использованием компьютерных программ.	Тестирование, выполнение практического занятия, наблюдение за студентом в период производственной практики
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, и рынки ресурсов.	Использование при решении практических ситуаций экономических методов. Выполнение расчетов по определению показателей. Нахождение резервов роста (снижения) показателей.	Выполнение практического занятия, наблюдение за студентом в период производственной практики.
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Свободно оперировать экономическими показателями при анализе работы организации. Оформление выводов по результатам анализа.	Выполнение практического занятия, тестирование
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров;	Выявление видов спроса, потребностей, типов маркетинга, формирование спроса, стимулирование сбыта. Сравнение разных видов спроса и типов маркетинга. Сопоставление методов	Выполнение практического занятия, наблюдение за студентом в период производственной практики.

	формирования спроса и стимулирования сбыта.	
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Знание видов маркетинговых коммуникаций и областей их применения. Планирование проведения маркетинговых коммуникационных акций	Тестирование, выполнение практического занятия, наблюдение за студентом в период производственной практики
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Проведение различных видов маркетинговых исследований, обработка данных и принятие решений. Анализ результатов маркетинговых исследований. Оформление маркетинговых исследований. Обоснование результатов маркетинговых исследований	Тестирование, выполнение практического занятия, наблюдение за студентом в период производственной практики
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Умение анализировать конкурентоспособность товаров, организаций их преимущества для принятия управленческих решений. Планирование сбытовой политики организаций. Определение критериев конкурентоспособности товаров, конкурентных преимуществ организации.	Тестирование, выполнение практического занятия, наблюдение за студентом в период производственной практики
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	Ориентирование в методах и приемах анализа финансово-хозяйственной деятельности с целью осуществления коммерческой деятельности и получением прибыли организации, созданием положительного имиджа. Обоснование выводов на основе проведенного анализа.	Тестирование, выполнение практического занятия, наблюдение за студентом в период производственной практики

РЕЦЕНЗИЯ

на программу профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности подготовки специалистов по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

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

Рабочая программа профессионального модуля включает все необходимые разделы:

- паспорт рабочей программы профессионального модуля;
- результаты освоения профессионального модуля;
- структура и содержание профессионального модуля;
- контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности).

В паспорте рабочей программы профессионального модуля полно и точно описаны возможности использования данной программы, требования к практическому опыту, умениям и знаниям, которые соответствуют ФГОС. Формулировка наименования вида профессиональной деятельности (ВПД), перечень профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций соответствует тексту ФГОС.

Рабочая программа профессионального модуля составлена логично, структура модуля соответствует принципу единства теоретического и практического обучения, разделы выделены дидактически целесообразно. Последовательность тем, предлагаемых к изучению, направлена на качественное усвоение учебного материала. Виды самостоятельных работ позволяют обобщить и углубить изучаемый материал и направлены на закрепление умения поиска, накопления и обработки информации. Система знаний и умений, заложенная в содержании МДК, обеспечивает освоение профессиональных компетенций при прохождении учебной и производственной практик.

Программа рассчитана на 504 часа. Учтено соотношение учебной и производственной практик. Содержание практики (виды работ) соответствует требованиям к практическому опыту и умениям, обеспечивают освоение профессиональных компетенций в рамках данного профессионального модуля. Объем времени достаточен для усвоения указанного содержания учебного материала. Содержание программы модуля предусматривает формирование перечисленных общих и профессиональных компетенций.

Анализ раздела «Условия реализации модуля», позволяет сделать вывод, что образовательное учреждение располагает материально-технической базой, отвечающей современным требованиям подготовки

специалистов, обеспечивает проведение всех видов и практических занятий, междисциплинарной подготовки, учебной практики, предусмотренных программой профессионального модуля. Перечень рекомендуемой основной и дополнительной литературы включает общедоступные источники, изданные в последнее время (не позднее 5 лет). Перечисленные Интернет-ресурсы актуальны и достоверны.

В программе грамотно определены формы и методы контроля, используемые в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации, в соответствии с требованиями ФГОС.

Основные показатели оценки результата позволяют диагностировать сформированность соответствующих ОК и ПК.

Данная программа профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности соответствует требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), обеспечивает подготовку конкурентоспособных выпускников в соответствии с запросами регионального рынка труда и может быть использована в учебном процессе подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рецензент:

Начальник отдела продаж
ООО «АШАН»

Наименование организации, должность



Л.А.Крылов

ФИО руководителя