

**Приложение № 1.4**

к ООП по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

*Код и наименование специальности*

Министерство образования Московской области  
ГБПОУ МО «Авиационный техникум имени В.А.Казакова»

Утверждена приказом руководителя  
образовательной организации  
№ 109 от 31 августа 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.04 Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий**

*(Индекс профессионального модуля)*

Жуковский, 2021 г

РАССМОТРЕНО  
на заседании  
предметно-цикловой  
комиссии по специальности  
38.02.04 Коммерция (по  
отраслям) протокол № 1  
от «31» августа 2021 г.

СОГЛАСОВАНО  
решением Педагогического  
совета

протокол № 1  
от «31» августа 2021 г.,

Программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»\_утверждённый приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539, Приказа Минобрнауки России от 14 июня 2013 г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования», Приказа Минобрнауки России от 16 августа 2013 г. № 968 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования», Приказа Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 5 августа 2020 г. «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»

Организация-разработчик: *ГБПОУ МО «Авиационный техникум имени В.А.Казакова»*

Разработчик: Даданова О.П., преподаватель

## **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. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

#### 1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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.
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно

	меняющихся ситуациях
ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры
ЛР 12	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
ЛР 16	Способный искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств; предупреждающий собственное и чужое деструктивное поведение в сетевом пространстве
ЛР 17	Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению.
ЛР 42	Способный к применению логики навыков в решении личных и профессиональных задач

### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 4	<b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.</b>
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК.2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров;
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 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

### 1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	участия в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров; разработки и построения планов продаж; определения оптимального уровня обслуживания; анализа запланированных и фактических покупок; соблюдения этических норм поведения;
Уметь	выявлять признаки клиентоориентированного подхода в продажах, применять различные стили продаж;

	<p>сегментировать покупателей по их готовности к покупке, использовать различные модели поведения продавца в зависимости от типа покупателей;</p> <p>формировать цели продаж, определять стратегию продаж;</p> <p>разрабатывать программы лояльности, использовать различные схемы преданности клиентов;</p> <p>разрабатывать сценарий процесса продажи, применять технологии вступления в контакт, ведения переговоров, вести презентацию,</p> <p>использовать методы убеждения, преодоления возражений и заключения сделок;</p> <p>составлять досье клиента и формировать коммерческое предложение для крупных контрактов;</p> <p>выкладывать товар в соответствии с принципами мерчендайзинга;</p> <p>определять оптимальный размер выкладки;</p> <p>анализировать выкладку товаров на прилавках и стеллажах;</p> <p>размещать товары в соответствии с категорией и временем года;</p> <p>использовать знания этики в профессиональной деятельности</p>
Знать	<p>сущность продаж и типы технологий их организации; основы профессии «агент коммерческий» и понимание его роли в реализации технологии продаж;</p> <p>технологии продаж больших контрактов; стратегии и методы продаж и их прогнозирования;</p> <p>предмет, цели, задачи методы мерчендайзинга;</p> <p>виды рефлексов, познавательных ресурсов, ощущения и восприятия, их свойства;</p> <p>иллюзии восприятия, создание иллюзорных эффектов;</p> <p>планировку магазина, сегментацию площади торгового зала, подходы к распределению площади зала, последовательность распределения отделов и секций, «холодные» и «горячие» зоны магазина;</p> <p>выкладку товаров в зале магазина;</p> <p>товарные категории, принципы совместного размещения, правила сочетания товаров в категории, сезонный мерчендайзинг;</p> <p>этапы процесса принятия решения о покупке, типы товара, понятие импульсивной покупки, метод импульсивных покупок;</p> <p>атмосферу магазина, влияние факторов атмосферы на покупателей</p>

### 1.1. Количество часов на освоение программы модуля

всего - 153 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 81 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 54 час;

самостоятельной работы обучающегося -27 часов;

учебной практики - 36 часов

производственной практики - 36 часов.

## 2. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.04

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 1.1,1.7,1-10,2.3,2.5, 2.7,2.8,3.1	МДК.04.01 Освоение основных профессиональных приёмов» по профессии агент коммерческий	81	54	34		27				
	<b>Практика</b>	<b>72</b>						<b>36</b>	<b>36</b>	
	<b>Всего:</b>	<b>153</b>	<b>54</b>	<b>34</b>		<b>27</b>		<b>36</b>	<b>36</b>	



Работа с конспектами лекций. Составление глоссария. Определение оптимального размера выкладки. Написание рефератов по темам. Подготовка к практическим работам.		<b>21</b>
<b>Тема 3. Психология и этика профессиональной деятельности</b>	<b>Содержание</b>	
	1	Профессиональная этика торгового работника
	2	Этическая культура сервиса, этика и этикет в торговле
	3	Профессиональная этика и этикет предпринимателя (коммерсанта).
	<b>Практические занятия</b>	
	1	Закрепление опыта этического поведения.
	2	Анализ соблюдения правил этикета в различных ситуациях.
	3	Подготовка переговоров
<b>Самостоятельная работа</b>		
Подбор примеров этического поведения работника торговли Подготовка к практическим работам.		<b>6</b>
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ:</b> <b>Анализ профессионального поведения продавца:</b> 1. Основные составляющие профессионального поведения; 2. Требования к внешнему виду работника; 3. Культура речи продавца; 4. Поведение продавца торгового предприятия на рабочем месте. 5. Изучение принципов фирменного торгового обслуживания.		<b>36</b>
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b> <b>Виды работ:</b> 1. Ознакомление с деятельностью предприятия. 2. Установлении контактов с деловыми партнерами (покупателями, заказчиками, поставщиками). 3. Приемка товаров по количеству и качеству. 4. Организация рабочее место агента коммерческого. 5. Оформление сопроводительных документов. 6. Изучение спроса покупателей.		<b>36</b>

7. Реализация сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей	
	<b>ВСЕГО: 153</b>

### ***Итоговая аттестация'***

по профессиональному модулю - квалификационный экзамен в 6 семестре;  
по МДК 04.01 Освоение основных профессиональных приёмов - ДЗ в 6 семестре;  
учебная практика - ДЗ в 6 семестре;  
производственная практика (по профилю специальности) - ДЗ в бсеместре.

## **4. Условия реализации программы профессионального модуля**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета 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»;

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. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В,- Электрон, текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018.— 272 с,- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24754>
2. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник/ Памбухчиянц О.В,- Электрон, текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2018,- 296 с,- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/17592>
3. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли [Электронный ресурс]: учебник/ Памбухчиянц О.В. Электрон, текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018. 288 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/4491>
4. Психологическое сопровождение профессиональной деятельности [Электронный ресурс]: хрестоматия/ - Электрон, текстовые данные.- М.: Евразийский открытый институт, 2012,- 800 с
5. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности : учебное пособие. - 7-е. изд. -М: ИНФРА-М, 2017

*Дополнительные источники:*

6. Власова, Э.И. Этика делового общения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Власова Э.И.— Электрон, текстовые данные.— М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2011.— 152 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16309>
7. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В.—

- Электрон, текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 697 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/4489>
8. Дорошенко, В.Ю. Психология и этика делового общения [Электронный ресурс]: учебник/ Дорошенко В.Ю., Зотова Л.И., Лавриненко В.И.— Электрон, текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 415 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15477>
  9. Новаков, А.А. Секреты розничной торговли [Электронный ресурс]: вопросы и ответы/ Новаков А. А.— Электрон, текстовые данные.— М.: Инфра-Инженерия, 2013.— 464 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23319>
  10. Таборова, А.Г. Умный мерчандайзинг [Электронный ресурс]: практическое пособие/ Таборова А.Г.— Электрон, текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 161 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/937>
  11. Бажданова Ю.В. Этика и психология деловых отношений [Электронный ресурс]: хрестоматия/ Бажданова Ю.В.— Электрон, текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 464 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11138>
  12. Воловикова М.И. Проблемы нравственной и этической психологии в современной России [Электронный ресурс]/ Воловикова М.И., Попов Л.М., Купрейченко А.Б.— Электрон, текстовые данные.— М.: Институт психологии РАН, 2011.— 320 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15581>
  13. Журавлев А.Л. Социальная психология российского предпринимательства. Концепция психологических отношений [Электронный ресурс]/ Журавлев А.Л., Позняков В.П.— Электрон, текстовые данные.— М.: Институт психологии РАН, 2012.— 480 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15644>
  14. Хащенко В.А. Психология экономического благополучия [Электронный ресурс]/ Хащенко В. А.— Электрон, текстовые данные.— М.: Институт психологии РАН, 2012.— 426 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15612>

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

В целях реализации компетентностного 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 учебная и производственная практика (по профилю специальности).

Учебная практика проводится под руководством преподавателей техникума. Руководитель от техникума назначается приказом директора из числа преподавателей общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей. В обязанности преподавателя-руководителя практики входит: контроль выполнения программы практики, оказание методической и практической помощи студентам при отработке практических профессиональных умений и приобретения практического опыта

Производственная практика (по профилю специальности) проводится по окончании изучения профессиональных модулей. Руководители практики от организации-базы практик назначаются приказом руководителя организации до начала практики, из числа специалистов, имеющих высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

Аттестация по итогам учебной практики и производственной практики (по профилю специальности) проводится по результатам защиты отчетов по практике (зачет).

Итоговая аттестация по профессиональному модулю проводится в шестом семестре в виде экзамена после окончания изучения профессионального модуля. Итоговая аттестация предполагает обязательное наличие положительной аттестации по междисциплинарному курсу МДК 04.01. Освоение основных профессиональных приемов.

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.

<b>Результаты обучения (освоенные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
<b>Общие компетенции</b>		
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 занятиях, на учебной и производственной практике.

<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Выбор и применение методов решения профессиональных задач в области организации коммерческой деятельности; оценка эффективности и качества выполнения работ</p>	<p>Наблюдение и оценка достижений студента на практических занятиях, на учебной и производственной практике.</p>
<p>ОК 3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>Решение профессиональных задач в стандартных и нестандартных ситуациях в области экономической и маркетинговой деятельности</p>	<p>Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике.</p>
<p>ОК 4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>Эффективный поиск необходимой информации, использование различных источников в том числе и электронные</p>	<p>Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике</p>
<p>ОК 6.Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Взаимодействие с обучающимися, преподавателями, руководителями практик в ходе обучения.</p>	<p>Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике</p>
<p>ОК 7 .Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.</p>	<p>Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике</p>
<p>ОК 10.Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь</p>	<p>Демонстрировать знания устной и письменной речи</p>	<p>Наблюдение и оценка достижений студента на практических, на учебной и производственной практике</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования</p>	<p>Соблюдение действующего законодательства и</p>	<p>Наблюдение и оценка достижений</p>

нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	обязательных требований нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий.	студента на практических, на учебной и производственной практике
<b>Вид профессиональной деятельности:</b> Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности		
<b>Профессиональные компетенции</b>		
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Демонстрировать умения в установлении коммерческих связей; - заключать договора и контролировать их выполнение; - оформлять претензии	Текущий контроль в форме: - устный и письменный опрос; - тестирование; - решение ситуационных задач; - оценка участия в ролевых (деловых) играх и тренингах;
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Использовать в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента; соблюдать профессиональную этику и правила делового этикета в процессе делового общения.	- выполнение рефератов, докладов; - презентации; - составление первичной документации; - защита практических работ; - проверочные работы по темам МДК;
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Использовать торгово-технологическое оборудование в процессе организации и управления торговосбытовой деятельности предприятия	- оценка выполнения заданий для самостоятельной работы.
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	Свободно оперировать экономическими показателями при анализе работы организации. Оформление выводов по результатам анализа.	Дифференцированный зачет по учебной практике.
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 формирования спроса и стимулирования сбыта.	Дифференцированный зачет по МДК. Дифференцированный зачет по производственной практике
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых	Проведение различных видов маркетинговых	Экзамен

<p>исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p>	<p>исследований, обработка данных и принятие решений. Анализ результатов маркетинговых исследований. Оформление маркетинговых исследований. Обоснование результатов маркетинговых исследований</p>	<p>квалификационный по модулю.</p>
<p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p>	<p>Умение анализировать конкурентоспособность товаров, организаций их преимущества для принятия управленческих решений. Планирование сбытовой политики организаций. Определение критериев конкурентоспособности товаров, конкурентных преимуществ организации.</p>	