

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Солоненко Анна Александровна
Должность: Директор
Дата подписания: 14.05.2025 17:40:13
Уникальный программный ключ:
d9ba9a2cd160ab04271b457ca037f8b3050e51



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
Система менеджмента качества в области образования, воспитания, науки и инноваций сертифицирована
ООО «ДКС РУС» по международному стандарту ISO 9001:2015

ОТДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

специальность


38.02.08 Торговое дело

п. Рыбное, Дмитровский г.о, Московская обл. - 2025 г.


Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с потребностями регионального рынка труда, работодателей и спецификой деятельности ДРТИ ФГБОУ ВО «АГТУ».

Организация-разработчик: Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Астраханский государственный технический университет» (ДРТИ ФГБОУ ВО «АГТУ»).

Разработчик:

Преподаватель высшей квалификационной категории  О.Н. Бортникова

Эксперт от работодателя:

Администратор магазина «Красное и Белое»  С.М. Свиридова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании цикловой комиссии общепрофессиональных экономических и товароведных дисциплин и профессиональных модулей, протокол № 3 от «15» марта 2025 г.

Председатель цикловой комиссии  О.Н.Бортникова

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель профессионального модуля заключается в формировании у студентов знаний и практических навыков по организации эффективных торговых процессов, применению современных методов и инструментов управления торговой деятельностью, а также разработке стратегий для успешного функционирования торговых организаций в условиях конкурентного рынка.

Профессиональный модуль «Организация и осуществление торговой деятельности» является обязательной частью профессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (приложение 1 ОП).

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить вид деятельности – Организация и осуществление торговой деятельности и соответствующие профессиональные компетенции (ПК):

Компетенция	Уметь	Знать	Владеть навыками
ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	- собирать и систематизировать информацию о потребностях рынка - анализировать полученные данные с использованием статистических и аналитических методов, выявляя ключевые тренды и предпочтения потребителей в разных сегментах рынка. - применять программное обеспечение для обработки и анализа данных, включая маркетинговые и аналитические инструменты - разрабатывать маркетинговые стратегии, основанные на собранной информации,	- теоретические основы сбора и анализа рыночной информации, включая методы проведения маркетинговых исследований, сегментацию рынка и оценку потребностей потребителей. - цифровые и информационные технологии для сбора и анализа рыночных данных - методы и техники анализа потребительского поведения, такие как количественные и качественные исследования, прогнозирование спроса и трендов на рынке товаров и услуг. - нормативные акты и этические стандарты, регулирующие сбор и обработку информации	- использования цифровых инструментов и технологий для поиска, сбора и анализа данных о потребностях рынка, включая работу с большими объемами информации и использованием аналитических платформ. - оценки и интерпретации данных для принятия обоснованных решений в области организации торговой деятельности, включая корректировку товарных предложений в соответствии с меняющимися предпочтениями потребителей. - применения методов

	направленные на удовлетворение потребностей целевой аудитории и достижение конкурентных преимуществ на рынке.	о потребностях субъектов рынка, включая вопросы конфиденциальности и защиты данных.	маркетинговых исследований для проведения анализа потребностей на целевых рынках и корректировки стратегий продаж и продвижения товаров и услуг. - коммуникации и представления результатов анализа в виде отчетов и презентаций для принятия стратегических решений руководством или для дальнейшего планирования торговых операций.
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	- устанавливать и поддерживать хозяйственные связи с различными поставщиками и потребителями товаров и услуг, эффективно организуя коммуникацию и ведя переговоры, а также заключая договора, отвечающие интересам обеих сторон. - использовать коммуникативные возможности искусственного интеллекта для взаимодействия с клиентами и партнерами, - применять ИИ для оптимизации торговых процессов - проводить переговоры с поставщиками и потребителями с учетом особенностей	- теоретические основы установления и поддержания хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг - технологии и методы общения с поставщиками и потребителями, включая традиционные и современные инструменты для переговоров, ведения переговоров, заключения контрактов, а также особенности применения искусственного интеллекта для улучшения коммуникаций. - особенности применения искусственного интеллекта (ИИ) в сфере торговли - этические и правовые аспекты в установлении	- использования инструментов искусственного интеллекта для улучшения коммуникации с партнерами и клиентами - ведением переговоров и установлением долгосрочных партнерских отношений с поставщиками и потребителями - автоматизации бизнес-процессов с помощью ИИ - мониторинга и анализа эффективности взаимодействий с поставщиками и потребителями с использованием аналитических платформ и ИИ-инструментов для принятия решений на основе больших

	использования современных технологий	хозяйственных связей.	данных.
<p>ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.</p>	<p>- подготавливать и оформлять закупочную документацию в соответствии с требованиями законодательства и корпоративных стандартов. - использовать электронные платформы для подготовки, оформления и обмена закупочной документацией, а также взаимодействовать с поставщиками и внутренними подразделениями через системы электронного документооборота. - проводить проверку закупочной документации, анализируя правильность оформления, соответствие нормативным требованиям, и проверку данных о поставщиках, условиях поставок и оплаты. - применять сквозные цифровые технологии для автоматизации и оптимизации процесса закупок, что позволяет повысить эффективность, прозрачность и своевременность выполнения закупочных процедур.</p>	<p>- теоретические основы закупочной деятельности - основы электронного документооборота, его роль и значимость в процессах закупок - принципы работы с цифровыми технологиями для автоматизации закупочного процесса - методики проверки закупочной документации для обеспечения соответствия требованиям и стандартам.</p>	<p>- работы с электронным документооборотом и инструментами для подготовки и оформления закупочной документации в цифровом формате. - использования современных информационных технологий для автоматизации процессов подготовки и проверки закупочных документов. - проверки закупочной документации на соответствие нормативным и правовым требованиям. - оптимизации процесса закупок с применением сквозных цифровых технологий.</p>

<p>ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - готовить пакет документов для заключения внешнеэкономического контракта в соответствии с международными стандартами и требованиями законодательства. - проверять и анализировать условия внешнеэкономического контракта. - организовывать взаимодействие с контрагентами, таможенными и финансовыми структурами. - применять цифровые технологии и электронные платформы для подготовки, оформления и сопровождения внешнеэкономических контрактов. - контролировать исполнение контрактных обязательств, отслеживать сроки поставок, корректность расчетов и соответствие условий договора. 	<ul style="list-style-type: none"> - основы внешнеэкономической деятельности (ВЭД). - международные торговые правила и стандарты. - документооборот внешнеэкономических операций - способы международных расчетов и финансирования внешнеэкономических сделок - методы минимизации рисков в международной торговле. 	<ul style="list-style-type: none"> - составления и проверки внешнеэкономических контрактов с учетом международных норм и особенностей конкретных сделок. - работы с международными платежными инструментами и механизмами финансового обеспечения экспортно-импортных операций. - использования цифровых платформ и электронного документооборота для подготовки и сопровождения внешнеэкономических контрактов. - оценки рисков и разработки механизмов их минимизации в рамках внешнеэкономической деятельности. - ведения переговоров и деловой переписки с международными партнерами на государственном и иностранном языках.
<p>ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеэкономическому контракту.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - контролировать выполнение контрактных условий по объемам, срокам и качеству поставляемых товаров или услуг. - анализировать финансовые и логистические показатели исполнения 	<ul style="list-style-type: none"> - правовые и нормативные основы внешнеэкономической деятельности, включая международные договоры, таможенное законодательство, налоговое регулирование ВЭД. - основные положения внешнеэкономического контракта. 	<ul style="list-style-type: none"> - контроля за исполнением контрактов на всех этапах внешнеэкономической сделки. - работы с международными платежными инструментами для контроля соблюдения финансовых условий

	<p>контракта, выявлять отклонения и принимать меры по их устранению.</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать цифровые инструменты мониторинга исполнения внешнеторговых контрактов. - взаимодействовать с таможенными, налоговыми и финансовыми органами для обеспечения корректного оформления и исполнения контрактных обязательств. - организовывать претензионную работу в случае нарушения условий контракта. 	<ul style="list-style-type: none"> - документооборот и отчетность при исполнении внешнеторговых контрактов - методы оценки и контроля исполнения обязательств - способы разрешения споров и претензионная работа, включая механизмы досудебного урегулирования и международный арбитраж. 	<p>сделки.</p> <ul style="list-style-type: none"> - применения аналитических и цифровых инструментов для оценки эффективности и своевременности выполнения обязательств. - ведения переговоров и урегулирования разногласий с зарубежными партнерами на государственном и иностранном языках. - разработки корректирующих действий при выявлении нарушений контрактных обязательств и минимизации рисков.
<p>ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - организовывать торгово-технологические процессы с учетом требований эффективности, ресурсосбережения и цифровизации. - применять цифровые технологии для автоматизации процессов закупок, складской логистики, продаж и аналитики данных. - контролировать соблюдение технологических стандартов при проведении торговых операций, обеспечивать своевременное выполнение бизнес-процессов. 	<ul style="list-style-type: none"> - основные принципы и технологии организации торговых процессов, включая процессы закупки, хранения, логистики, продаж и послепродажного обслуживания. - современные цифровые технологии в торговле, включая системы управления торговыми процессами, технологии электронной коммерции и автоматизации бизнес-процессов. - методы анализа эффективности торгово-технологических процессов - нормативно-правовое 	<ul style="list-style-type: none"> - работы с цифровыми инструментами для автоматизации торговых процессов. - оптимизации торгово-технологических процессов на основе анализа данных и современных методов управления. - использования аналитических и прогнозных инструментов для повышения эффективности торговли и удовлетворения потребностей клиентов. - внедрения инновационных решений в торговую деятельность

	<p>- анализировать ключевые показатели эффективности торговой деятельности и разрабатывать мероприятия по их улучшению.</p> <p>- взаимодействовать с поставщиками, клиентами и логистическими операторами, используя цифровые платформы и автоматизированные системы документооборота.</p>	<p>регулирование торговой деятельности, включая требования к организации торговых процессов и цифровой отчетности.</p>	<p>- работы с современными методами логистики и товаручета</p>
--	--	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Для очной формы обучения

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах
Учебные занятия, в т.ч.	350
лекции	66
практические	100
консультации	4
курсовая работа	36
Самостоятельная работа	34
Практика, в т.ч	144
Производственная	144
Всего	402
Промежуточная аттестация: Экзамен по МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности; Экзамен по МДК 01.02 Организация торговли; Зачет с оценкой по производственной практике по организации и осуществлению торговой деятельности; Защита курсовой работы; Экзамен по модулю: Организация и осуществление торговой деятельности	18

Для заочной формы обучения

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах
Учебные занятия, в т.ч.	208
лекции	20
практические	20
консультации	-
курсовая работа	14
Самостоятельная работа	194
Практика, в т.ч	144
Производственная	144
Всего	402
Промежуточная аттестация: Экзамен по МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности; Экзамен по МДК 01.02 Организация торговли; Зачет с оценкой по производственной практике по организации и осуществлению торговой деятельности; Защита курсовой работы; Экзамен по модулю: Организация и осуществление торговой деятельности	10

2.2. Структура ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

Для очной формы обучения

Код компетенции	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа ¹	Учебная практика	Производственная практика
<i>ПК 1.1.</i>	МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности	108	-	108	82	-	20	-	-
<i>ПК 1.2.</i>									
<i>ПК 1.3</i>	МДК.01.02 Организация торговли	144	-	144	124	36	14	-	-
<i>ПК 1.4.</i>									
<i>ПК 1.5</i>	ПП.01.01 Производственная практика по организации и осуществлению торговой деятельности, часов	144	144	-				-	144
<i>ПК 1.6</i>									
	Промежуточная аттестация	6		-		-		-	-
	Всего:	402	144	252	206	36	34	-	144

Для очной формы обучения

Код компетенции	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа ²	Учебная практика	Производственная практика
<i>ПК 1.1.</i>	МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности	108	-	108	18	-	90	-	-
<i>ПК 1.2.</i>									
<i>ПК 1.3</i>	МДК.01.02 Организация торговли	144	-	144	40	14	104	-	-
<i>ПК 1.4.</i>	ПП.01.01 Производственная практика по организации и осуществлению торговой деятельности, часов	144	144	-				-	144
<i>ПК 1.5</i>									
<i>ПК 1.6</i>	Промежуточная аттестация	6		-				-	-
	Всего:	402	144	252	58	14	194	-	144

2.2. Тематическое планирование и содержание профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

Для очной формы обучения

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
1	2	3
ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности		66/100/34
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности		32/48/20
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	<p>Содержание</p> <p>1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке</p> <p>2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия</p> <p>3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.</p>	8
	<p>Практическое занятие 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.</p>	6
	<p>Практическое занятие 3. Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках</p>	6
	<p>Самостоятельная работа</p>	4

Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание 1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. 2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	8
	Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	6
	Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	6
	Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	6
	Самостоятельная работа	4
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание 1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. 2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	8
	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	6
	Самостоятельная работа	6
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание 1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	8
	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	6
	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	6
	Самостоятельная работа	6
МДК 01.02. Организация торговли		34/52/14

Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание 1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. 2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле	12
	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	12
	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	10
	Самостоятельная работа	6
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание 1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий 2. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли	12
	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины.	10

	Определения»	
	Самостоятельная работа	4
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание 1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	10
	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	10
	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	10
	Самостоятельная работа	4
Примерная тематика самостоятельной учебной работы Формы и виды торговой деятельности. Организация розничной и оптовой торговли. Логистика в торговле и управление запасами. Формирование и управление ассортиментом. Анализ спроса и поведения потребителей. Ценообразование и маркетинговые стратегии в торговле. Электронная коммерция и маркетплейсы. Программы лояльности и привлечение клиентов. Государственное регулирование торговли. Финансовая эффективность торговых предприятий.		34\0
Примерная тематика курсовых проектов (работ) Организация и управление розничной торговлей. Оптовая торговля: особенности и тенденции развития. Организация товароснабжения в торговом предприятии. Логистические процессы в торговле. Управление ассортиментом товаров в торговле. Организация торговых предприятий в современных условиях. Влияние цифровизации на организацию торговли. Развитие маркетплейсов и их влияние на торговлю. Организация работы персонала в торговом предприятии. Влияние конкуренции на организацию торговли.		36\0

<p>Ценообразование в торговых предприятиях. Организация клиентского сервиса в торговле. Развитие франчайзинга в торговле. Влияние потребительского поведения на организацию торговли. Автоматизация процессов в торговых предприятиях. Организация работы с поставщиками в торговле. Роль информационных технологий в организации торговли.</p>	
<p>Производственная практика по организации и осуществлению торговой деятельности Виды работ по производственной практике: Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Приемка товаров по количеству и качеству Изучение инструкций по охране труда.</p>	144/144
<p>Формы промежуточной аттестации: Экзамен по МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности; Экзамен по МДК 01.02 Организация торговли; Зачет с оценкой по производственной практике по организации и осуществлению торговой деятельности; Защита курсовой работы; Экзамен по модулю: Организация и осуществление торговой деятельности</p>	

Для заочной формы обучения

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
1	2	3
ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности		20/20/194

МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности		8/8/90
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание 1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке 2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия 3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.	2
	Практическое занятие 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	2
	Практическое занятие 3. Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках	
	Самостоятельная работа	22
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание 1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. 2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	2
	Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	
	Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2

	Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	
	Самостоятельная работа	22
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание 1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. 2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	2
	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	
	Самостоятельная работа	22
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание 1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	2
	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2
	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2
	Самостоятельная работа	24
МДК 01.02. Организация торговли		12/12/104

Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание 1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. 2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле	4
	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2
	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2
	Самостоятельная работа	34
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание 1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий 2. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли	4
	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины.	2

	Определения»	
	Самостоятельная работа	34
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание 1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	4
	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	4
	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	2
	Самостоятельная работа	36
Примерная тематика самостоятельной учебной работы Формы и виды торговой деятельности. Организация розничной и оптовой торговли. Логистика в торговле и управление запасами. Формирование и управление ассортиментом. Анализ спроса и поведения потребителей. Ценообразование и маркетинговые стратегии в торговле. Электронная коммерция и маркетплейсы. Программы лояльности и привлечение клиентов. Государственное регулирование торговли. Финансовая эффективность торговых предприятий.		194\0
Примерная тематика курсовых проектов (работ) Организация и управление розничной торговлей. Оптовая торговля: особенности и тенденции развития. Организация товароснабжения в торговом предприятии. Логистические процессы в торговле. Управление ассортиментом товаров в торговле. Организация торговых предприятий в современных условиях. Влияние цифровизации на организацию торговли. Развитие маркетплейсов и их влияние на торговлю. Организация работы персонала в торговом предприятии. Влияние конкуренции на организацию торговли.		14\0

<p>Ценообразование в торговых предприятиях. Организация клиентского сервиса в торговле. Развитие франчайзинга в торговле. Влияние потребительского поведения на организацию торговли. Автоматизация процессов в торговых предприятиях. Организация работы с поставщиками в торговле. Роль информационных технологий в организации торговли.</p>	
<p>Производственная практика по организации и осуществлению торговой деятельности Виды работ по производственной практике: Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Приемка товаров по количеству и качеству Изучение инструкций по охране труда.</p>	144/144
<p>Формы промежуточной аттестации: Экзамен по МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности; Экзамен по МДК 01.02 Организация торговли; Зачет с оценкой по производственной практике по организации и осуществлению торговой деятельности; Защита курсовой работы; Экзамен по модулю: Организация и осуществление торговой деятельности</p>	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы профессионального модуля предполагает наличие: кабинета «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенного в соответствии с приложением 3 ОП (Приложение 3 - Материально-техническое оснащение специальных помещений для реализации образовательной программы, включая программное обеспечение); кабинета «Самостоятельной и воспитательной работы» (Читальный зал/Библиотека), оснащенный в соответствии с приложением 3 ОП.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Изотова Г.С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>
2. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>
3. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

3.2.3 Официальные, справочно-библиографические и периодические издания:

а) официальные издания:

1. Конституция Российской Федерации. Последняя действующая редакция с Комментариями [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://constrf.ru/>
2. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/>
3. Национальный проект «Образование». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://strategy24.ru/rf/>
4. Всемирная декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей (1990). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/decl_child90.shtml

б) справочно-библиографические издания:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ;

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ; ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст)

в) периодические издания:

1. Экономическая среда: журнал / изд. Орловский государственный институт экономики и торговли; гл. ред. А.Л.Лазаренко – Орел, 2023. - № 1 – 62 с. То же [Электронный ресурс]. - <https://e.lanbook.com/journal/issue/306678>

2. Экономическая среда: журнал / изд. Орловский государственный институт экономики и торговли; гл. ред. А.Л.Лазаренко – Орел, 2023. - № 2 – 120 с. То же [Электронный ресурс]. – <https://e.lanbook.com/journal/issue/308118>

3. Экономическая среда: журнал / изд. Орловский государственный институт экономики и торговли; гл. ред. А.Л.Лазаренко – Орел, 2023. - № 3 – 101 с. То же [Электронный ресурс]. – <https://e.lanbook.com/journal/issue/308863>

4. Экономическая среда: журнал / изд. Орловский государственный институт экономики и торговли; гл. ред. А.Л.Лазаренко – Орел, 2023. - № 4 – 123 с. То же [Электронный ресурс]. - <https://e.lanbook.com/journal/issue/309688>

3.2.4 Методические указания для обучающихся по освоению профессионального модуля:

1. Методические указания по выполнению самостоятельной работы по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности для студентов среднего профессионального образования специальности 38.02.08 Торговое дело [Электронный ресурс] / О.Н. Бортникова. – Рыбное, 2024. - Режим доступа: <https://www.портал.дрти.рф>

2. Методические указания по выполнению практических занятий по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности для студентов среднего профессионального образования специальности 38.02.08 Торговое дело [Электронный ресурс] / О.Н. Бортникова. – Рыбное, 2024. - Режим доступа: <https://www.портал.дрти.рф>

3. Методические указания по выполнению курсовых работ по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности для студентов среднего профессионального образования специальности 38.02.08 Торговое дело [Электронный ресурс] / О.Н. Бортникова. – Рыбное, 2024. - Режим доступа: <https://www.портал.дрти.рф>

3.2.5 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. www.nalog.gov.ru – Официальный сайт Федеральной налоговой службы;

2. www.gosstat.gov.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики;

3. www.consultant.ru – Информационно правовой портал Справочно-правовой системы Консультант плюс;

4. www.garant.ru – Информационно правовой портал Справочно-правовой системы Гарант.

3.2.1. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения и информационных справочных систем

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения и информационных справочных систем, представлен в приложении 3 ОП.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты обучения (освоенные общие компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
<p>ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; – оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; – разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; <p>осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках</p>	<p><i>Текущий контроль в форме:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты практических работ; - устных опросов; - тестовых заданий; - аналитического задания. <p style="text-align: center;"><i>Форма промежуточной аттестации</i></p> <p>Экзамен по МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности;</p> <p>Экзамен по МДК 01.02 Организация торговли;</p> <p>Зачет с оценкой по производственной практике по организации и осуществлению торговой деятельности;</p> <p>Защита курсовой работы;</p> <p>Экзамен по модулю:</p> <p>Организация и осуществление торговой деятельности</p>
<p>ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.</p>	<p>- выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию</p>	
<p>ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; – составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; – оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; <p>выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.</p>	
<p>ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к</p>	<p>– проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от</p>	

<p>заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; – составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; – составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; – формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; <p>осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>	
<p>ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; <p>осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</p>	
<p>ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; – осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; – оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; <p>соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</p>	

5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

5.1. Наличие соответствующих условий реализации профессионального модуля

Для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на основании письменного заявления профессиональный модуль реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальных особенностей). Обеспечивается соблюдение следующих общих требований: использование специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего такому обучающемуся необходимую техническую помощь, обеспечение доступа в здания и помещения, где проходит учебный процесс, другие условия, без которых невозможно или затруднено обучение по профессиональному модулю.

5.2. Обеспечение соблюдения общих требований

При реализации профессионального модуля на основании письменного заявления обучающегося обеспечивается соблюдение следующих общих требований: проведение занятий для студентов-инвалидов и из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с обучающимися, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся; присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего(их) обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей на основании письменного заявления; пользование необходимыми обучающимся техническими средствами с учетом их индивидуальных особенностей.

5.3. Доведение информации до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме

Все локальные нормативные акты ДРТИ ФГБОУ ВО «АГТУ» или головного вуза по вопросам реализации профессионального модуля по данной программе доводятся до сведения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в доступной для них форме.

5.4. Реализация увеличения продолжительности прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности для обучающегося с ограниченными возможностями здоровья

Продолжительность прохождения промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности увеличивается по письменному заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья; продолжительность экзамена проводимого в письменной форме, увеличивается не менее чем на 0,5 часа; продолжительность подготовки обучающегося к ответу на экзамене, проводимых в устной форме, – не менее чем на 0,5 часа; продолжительность ответа обучающегося при устном ответе увеличивается не более чем на 0,5 часа.