Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 10.07.2026 13:19:51
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Отдел среднего профессионального образования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Профессионального модуля

ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности
(индекс и наименование профессионального модуля)
38.02.08 Торговое дело
(код и наименование специальности)
специалист торгового дела
(наименование квалификации)
очная
(форма обучения)

2026

СОГЛАСОВАНА:

Предметно-цикловой комиссией дисциплин специальности «Торговое дело»
Протокол № 6
от «12» января 2026 года
Председатель предметно-цикловой комиссии

Подпись / В.Р. Поддубная

Разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело
Заместитель начальника отдела СПО

/Л.В. Сорокина

УТВЕРЖДЕНА:

Начальник отдела СПО / С.А. Марковская

Составители:

Панарина А.И., Колесникова О.А., Поддубная В.Р., преподаватели ОСПО КФ РЭУ им. В.Г. Плеханова

(Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование ФГБОУ)

Рецензент:

Романовская М.С., преподаватель ОСПО КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

(Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование ФГБОУ)

СОГЛАСОВАНО:
Представитель работодателя Директор магазина ООО «Агроторг»

/ М.С. Левина /

Содержание

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля……..4
2. Структура и содержание профессионального модуля……..11
3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля 25
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля 27

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

1.1.Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

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

	- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; - проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; - составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); - документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; - подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; - формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; - обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; - формирования проекта внешнеторгового контракта; - осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; - подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом; - подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; - сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; - мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; - подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту; - выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; - организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; - приемки товаров по количеству и качеству; - соблюдения правил охраны труда

уметь	- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; - проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; - анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; - создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; - обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. - применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; - осуществлять выбор поставщиков; - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; - работать в единой информационной системе; - применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; - обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; - описывать объект закупки; - разрабатывать закупочную документацию; - работать в единой информационной системе; - взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; - анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; - формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; - проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с

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

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

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

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося	Количество часов
включая:	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	264
Учебная практика	36
Производственная практика	144
Самостоятельная работа	22
Промежуточная аттестация	54

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1 Структура профессионального модуля

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса						Практика	
			Обязательная аудиторная нагрузка			Самостоятельная работа		Промежуточная аттестация, час	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в том числе курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч. консультации, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.2 – 1.6	МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	**171**	**114**	52	-	**12**	2	**9**	**36**	-
ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.2 – 1.6	МДК 01.02 Организация и осуществление продаж	**261**	**98**	32	20	**10**	2	**9**	-	**144**
ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.2 – 1.6	МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	**52**	**52**	26	-	-	-	-	-	-
	Промежуточная аттестация	**36**	-	-	-	-	-	**36**	-	-
Всего:		**520**	**264**	110	20	**22**	4	**54**	**36**	**144**

2.2 Тематический план и содержание по профессиональному модулю

Наименование разделов и тем профессионального модуля	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия и практическая подготовка, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Коды компетенций ОК, ПК
1	2	3	4
Раздел 1 ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках			
Тема 1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание учебного материала 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: основные понятия, информация о тенденциях коньюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса. 4. Потребности как объект маркетинговой деятельности: понятие, их характеристика. Субъекты - носители разных видов и разновидностей потребностей 5. Спрос: понятие, виды, факторы, влияющие на него. Влияние составных элементов комплекса маркетинга на спрос. Средства удовлетворения потребителей. Методы изучения и прогнозирования спроса 6. Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа. Оценка показателей конъюнктуры рынка	**10**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия 1.Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации. 2.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 3.Изучение видов и разновидностей потребностей торгового предприятия. 4.Решение задач	**16**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

	на выявление потребностей и средства их удовлетворения. 5.Установление запросов потребителей, удовлетворяемых организацией торговли, фирменных потребностей этой организации и её персонала 6.Разработка номенклатуры торговых услуг (перечень услуг) предприятия торговли. Разработка торговой политики организации торговли 7.Расчет показателей конъюнктуры рынка: спрос, предложение, цена, запасы, емкость рынка 8.Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации.		
Тема 2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание учебного материала 1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. 2.Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. 3. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	**6**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия 1.Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения. 2.Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта. 3.Расчет и оформление заявки и заказов на поставку товаров. 4. Алгоритм планирования закупок и формирование заказов поставщикам	**8**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание учебного материала 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.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

Тема 4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание учебного материала 1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. 2. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 5 Организация работы по стимулированию коммерческой деятельности на внутреннем рынке	Содержание учебного материала Организация коммерческой деятельности по розничной продаже Содержание коммерческой деятельности по организации розничной продажи. Организация продажи товаров на оптовых рынках. организация проведения аукционных торгов. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности. Товарообменные операции на внутреннем и внешнем рынках бартер	**6**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практическое занятие Финансовая аренда.(лизинг).Факторинг. Товарообменные операции(бартер)	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 6. Содержание процессов. выполняемых в торговле	Содержание учебного материала Характеристика коммерческих процессов. операции связанные с коммерческой деятельностью. Технологические процессы. Основные факторы рынка. товарное предложение .покупательский спрос. Задачи и направления развития коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках Коммерческие структуры их виды и функции.	**10**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практическое занятие Составление алгоритмов организационно- правовых форм коммерчебских организаций. определение внешних и внутренних факторов прямого и косвенного воздействия на коммерческ5ую деятельность на внутреннем и внешнем рынках	**6**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 7 Коммерческая информация и ее защита. Роль информации в организации торгов сбытовой деятельности	Содержание учебного материала Виды информации. Источники коммерческой информации. Характеристика и значение видов информации на внутреннем и внешнем рынках сбыта товаров. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Основные правила для обеспечения защиты коммерческой тайны. Способы защит ы коммерческой тайны	**10**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практическое занятие Какова необходимость наличия коммерческой информации .источники и характеристика видов информации .Какие ведения о деятельности предприятия относятся к коммерческой тайне. Определение правил обеспечения защиты коммерческой деятельности.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 8 Организация биржевой торговли и торговли	Содержание учебного материала Главная цель товарных бирж. Классификация и характеристика бирж. Органы управления	**6**	ОК 01-ОК 07, ОК 09

на аукционах. Сущность и роль биржевой торговли	торговой биржи. Организация торговых операций на бирже. Биржевая сделка. Виды сделок их регистрация и оформление. Сущность и виды аукционов		ПК 1.1 – 1.6
	Практическое занятие Аукционы в зависимости от порядка организации; по технологии проведения. организация и техника аукционной торговли .подготовительные операции ,проведение торгов, оформление аукционных сделок на внутреннем и внешнем рынках	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 9 Особенности коммерческой работы при совершении экспортно – импортных операций	Содержание учебного материала Понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеторговых операций Внешнеторговая деятельность. Международные коммерческие операции. Формы экономико – финансовых связей. Техника оформления внешнеторговых операций.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Самостоятельная работа обучающегося - основные этапы организации сбытовой деятельности на внутреннем рынке; - процесс формирования товарного ассортимента для внутреннего рынка; - методы прогнозирования объема продаж в торговой деятельности; - факторы, влияющие на выбор каналов распределения на внутреннем рынке; - методы выхода предприятия на внешний рынок; - особенности ценообразования на внешнем рынке; - валютно-финансовое обеспечение внешнеторговых операций; - процедура международных торгов как способа выхода на внешний рынок; - участники товародвижения на зарубежных рынках; - значение коммерческой информации в торгово-сбытовой деятельности; - методика анализа конкурентной среды на внутреннем и внешнем рынках		**12**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Экзамен			
Учебная практика МДК 01.01. **Виды работ:** Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;		**36**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.			
ВСЕГО по МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		**171**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Раздел 2 ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
МДК 01.02 Организация и осуществление продаж			
Тема 1. Организационно-правовые формы предприятий торговли	Содержание учебного материала Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности. Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 2. Организация розничной торговли	Содержание учебного материала Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития. (ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения»). Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки. (ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли»). Специализация и типизация магазинов. Современные форматы магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Качественные показатели состояния торговой сети.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения» Опрос.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 3. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. («Классификация услуг розничной торговли» по ГОСТ Р 51304-2009). Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТР 51304-2009, ОСТ 28-002-2000).	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

	Практические занятия Ознакомление с ГОСТ Р 51304-2009 («Классификация услуг розничной торговли» Тестирование	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 4. Технологические решения магазинов	Содержание учебного материала Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила. Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним. Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина. Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов (ГОСТ Р 51304-2009).	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 5. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание учебного материала Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса. Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров. Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине. Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству. Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальным оформлением этих операций. Решение торговых ситуаций, связанных с подготовкой товаров к продаже.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

Тема 6. Организация и технология торгового обслуживания	Содержание учебного материала Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания. Решение ситуационных задач по технологии обслуживания. Разработка плана мероприятий по повышению культуры обслуживания на примере учебного магазина области, города.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 7. Правила торговли	Содержание учебного материала Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Изучение нормативных документов, регламентирующих правила продажи отдельных видов товаров и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.2 – 1.6
Тема 8. Планирование и реализация сбытовой деятельности	Содержание учебного материала Организация и разработка плана сбыта. Организация работы торгового персонала. Методы мотивации торгового персонала.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

	Практические занятия Опишите основные виды планов по сбыту. В каких случаях они разрабатываются. Опишите основные этапы формирования покупательской способности. Решение ситуационных задач.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 9. Исследование рынка и позиционирование в конкурентной среде	Содержание учебного материала Понятие, принципы и методы исследования в системе продаж. Оценка факторов рыночной среды. Особенности проведения маркетинговых исследований в сфере продаж. Стратегии позиционирования. Выбор целевого сегмента.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Кейс «Стратегия позиционирования». Тестирование.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 10. Организация отдела продаж	Содержание учебного материала Концептуальные модели управления в сфере продаж. Типы организации отдела продаж.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Анализ структуры службы продаж ОАО «Сбербанк» и ООО «Газпром». Перечислите и расшифруйте принципы построения структуры отдела продаж. Кейс. «Оптимизация организационной структуры отдела продаж фармацевтическая компании».	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 11. Мерчандайзинг как методика продажи товаров в магазине	Содержание учебного материала Концепция мерчандайзинга в розничной торговле: цели, задачи, правила. Визуальный мерчандайзинг. Товарный мерчандайзинг.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Тестирование. Решение ситуационных задач. Бизнес-кейс. Практика организации мерчандайзинга SPLAT.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 12. Рынок интернет-продаж	Содержание учебного материала Интернет как новый канал сбыта. Модели осуществления продаж. Особенности организации продающих сайтов. Поисковая оптимизация. Обеспечение безопасности для покупателей в интернете. Сбор статистики и ключевые показатели эффективности. Товарные рекомендации.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

	Практические занятия Тестирование. Решение ситуационных задач.	**2**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 13. Продвижение товаров и услуг в интернете	Содержание учебного материала Компоненты маркетингового продвижения. Реклама в интернете. Мобильные приложения. Роль посредников в привлечении интернет-покупателей. Рассылка электронных писем. Блоги и социальные сети.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практические занятия Тестирование. Опрос. Решение ситуационных задач.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Самостоятельная работа обучающегося - экономическая сущность и содержание продаж в системе маркетинга; - особенности продаж в условиях конкуренции; - цели и принципы организации деятельности торгового персонала; - структура и методы проведения торговой презентации товара; - приемы обоснования цены и техники изменения ее восприятия; - приемы, используемые в работе с различными психологическими типами клиентом; - правила обработки возражений; - цели и принципы организации деятельности торгового персонала; - роль и значение рыночной среды в управлении продажами; - методы разрешения конфликтов в процессе продаж		**10**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Экзамен			
Производственная практика МДК 01.02. **Виды работ:** Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда.		**144**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Курсовой проект (работа) **Тематика курсовых проектов (работ):** 1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. 2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. 3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке.			ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). 5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. 6. Организация работы на маркетплейсах 7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. 8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли 9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. 10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. 11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения 12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России 13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли 14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли 15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка 16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли 17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия 18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия 21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) 22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности 23. Организация хозяйственных связей в торговле 24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности 25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли. 26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса 27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли 28. Инновационные технологии в сфере торговле как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации 29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации. 30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса 31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия. 32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации 33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети 34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами 35. Современные форматы розничных торговых сетей		
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе*)*	**20**	

1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. **2.** Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы плана. **3.** Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. **4.** Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования **5.** Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы. **6.** Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. **7.** Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. **8.** Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. **9.** Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы. Подготовка к защите курсовой работы (возможно проведение открытых форм защиты курсовой работы).			
ВСЕГО по МДК 01.02 Организация и осуществление продаж		**261**	
Раздел 3 ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
МДК 01. 03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			
Тема 1 Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание учебного материала 1.Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок. 2. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 2 Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание учебного материала 1.Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практическое занятие № 1 Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

Тема 3 Процедуры осуществления закупок	Содержание учебного материала 1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок. 2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	**6**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практическое занятие № 2 Подготовка технического задания на закупку. Практическое занятие № 3 - 4 Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок. Практическое занятие № 5 Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные). Практическое занятие № 6 Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	**10**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 4 Государственный и муниципальный контракт	Содержание учебного материала 1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. 2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практическое занятие № 7 Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком. Практическое занятие № 8 Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 5 Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок	Содержание учебного материала 1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков. 2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6

	Практическое занятие № 9 Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Тема 6 Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание учебного материала 1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях. 2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	Практическое занятие № 10 Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	**4**	ОК 01-ОК 07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
Дифференцированный зачет			
Всего		**52**	

3.Условия реализации рабочей программы профессионального модуля

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации рабочей программы производственного модуля требуется наличие учебной аудитории оснащенной:

Рабочее место преподавателя;

Рабочие места обучающихся;

Стационарная доска;

Проектор;

Экран для проектора;

Ноутбук (переносной) с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета;

Стационарные учебно-наглядные пособия (плакаты);

Переносные учебно-наглядные пособия.

Заключены договоры для прохождения производственной практики студентами Краснодарского филиала с организациями ООО «Ашан»; ООО «Кубанский пищекомбинат»; АО «Тандер»; ООО «Кубаночка»

Программное обеспечение:

Windows 10 Pro, Microsoft Office 2010, Visual studio 2019, Cisco Packet Tracer 6.2, MySQL 8.0.40.0, 1C, Acrobat Reader DC, ConsultantPlus, Project Expert, Kaspersky Endpoint Security 12.8.0.505

3.2 Информационное обеспечение реализации профессионального модуля

Основные источники:

1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2025. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1820262 (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2025. -222 с.-(среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2
3. 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, 2024. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495531
4. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495532
5. 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, 2025. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/495169
6. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2025. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1077649 (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

7. Саталкина Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2024. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1287439 (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
8. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Основы товародвижения в торговле: учебник. Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 170 с. (Среднее профессиональное образование). М._2023_ ISBN: 978-5-4257-0559-4. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 Текст: электронный. – URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=699002
9. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2025. — 89 c. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/121367.html
4Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2025. — 63 c. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование : [сайт]. — URL: https://profspo.ru/books/121368.html
10. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования. Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2025. _360 с. ISBN: 978-5-4257-0479-5 DOI: 10.37791/978-5- 4257-0479-5-2020-1-316
https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=602811

Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безналов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безпалов.- Москва: РУСАЙИС, 2024-586 с.
2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2025.- 274с- (Бакалавриат)
3. Иванов Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2025. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1343176 (дата обращения: 18.06.2022).
4. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497346
5. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2024. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5
6. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2024 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388
7. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2025. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1832388 (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

8. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2024-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7
9. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2024 – 80 с. ISBN 978-5-4365

3.3 Интерактивные формы обучения студентов при изучении профессионального модуля

Тема	Количество часов	Интерактивная форма проведения занятия
МДК 01.02 Организация и осуществление продаж		
Тема 9. Исследование рынка и позиционирование в конкурентной среде	2 часа	Кейс «Стратегия позиционирования
Тема 10. Организация отдела продаж	2 часа	Кейс «Оптимизация организационной структуры отдела продаж фармацевтическая компании»

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование профессиональных и/или общих компетенций, формируемых в рамках профессионального модуля	**Критерии оценки**	**Методы оценки**
МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		
ОК 01- ОК 07, ОК 09	**Оценка «отлично»:** • обучающийся свободно отвечает на вопросы, показывает глубокое знание темы; • обучающийся самостоятельно изучил литературные источники по теме, систематизировал материал и кратко его изложил. Обучающийся глубоко раскрыл тему; • глубокое знание темы, 91-100% правильно выполненных заданий; **Оценка «хорошо»:** • ответ недостаточно полный, допускаются отдельные ошибки; • допускаются отдельные ошибки, доклад недостаточно полно раскрывает тему; • хорошее понимание темы, 90-71% правильно выполненных заданий **Оценка «удовлетворительно»:** • может ответить лишь на некоторые вопросы темы; • раскрыты лишь некоторые вопросы	Вопросы для собеседования Написание рефератов Выполнение тестовых заданий Выполнение практических работ Деловая игра

	темы; • плохое понимание темы, 70-51% правильно выполненных заданий	
ПК 1.1 – ПК 1.6	**Оценка «отлично»:** • обучающийся свободно отвечает на вопросы, показывает глубокое знание темы; • обучающийся самостоятельно изучил литературные источники по теме, систематизировал материал и кратко его изложил. Обучающийся глубоко раскрыл тему; • глубокое знание темы, 91-100% правильно выполненных заданий **Оценка «хорошо»:** • ответ недостаточно полный, допускаются отдельные ошибки; • допускаются отдельные ошибки, доклад недостаточно полно раскрывает тему; • хорошее понимание темы, 90-71% правильно выполненных заданий **Оценка «удовлетворительно»:** • может ответить лишь на некоторые вопросы темы; • раскрыты лишь некоторые вопросы темы; • плохое понимание темы, 70-51% правильно выполненных заданий	Вопросы для собеседования Написание рефератов Выполнение тестовых заданий Выполнение практических работ Деловая игра
МДК 01.02 Организация и осуществление продаж		
ОК 01- ОК 07, ОК 09	• обучающийся свободно отвечает на вопросы, показывает глубокое знание темы; • обучающийся самостоятельно изучил литературные источники по теме, систематизировал материал и кратко его изложил. Обучающийся глубоко раскрыл тему; • глубокое знание темы, 91-100% правильно выполненных заданий **Оценка «хорошо»:** • ответ недостаточно полный, допускаются отдельные ошибки; • допускаются отдельные ошибки, доклад недостаточно полно раскрывает тему; • хорошее понимание темы, 90-71% правильно выполненных заданий **Оценка «удовлетворительно»:** • может ответить лишь на некоторые вопросы темы;	Вопросы для собеседования Написание рефератов Выполнение тестовых заданий Выполнение практических работ Деловая игра Кейс-задача

	• раскрыты лишь некоторые вопросы темы; • плохое понимание темы, 70-51% правильно выполненных заданий	
ПК 1.1 – ПК 1.6	• обучающийся свободно отвечает на вопросы, показывает глубокое знание темы; • обучающийся самостоятельно изучил литературные источники по теме, систематизировал материал и кратко его изложил. Обучающийся глубоко раскрыл тему; • глубокое знание темы, 91-100% правильно выполненных заданий **Оценка «хорошо»:** • ответ недостаточно полный, допускаются отдельные ошибки; • допускаются отдельные ошибки, доклад недостаточно полно раскрывает тему; • хорошее понимание темы, 90-71% правильно выполненных заданий **Оценка «удовлетворительно»:** • может ответить лишь на некоторые вопросы темы; • раскрыты лишь некоторые вопросы темы; • плохое понимание темы, 70-51% правильно выполненных заданий	Вопросы для собеседования Написание рефератов Выполнение тестовых заданий Выполнение практических работ Деловая игра Кейс-задача
МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		
ОК 01- ОК 07, ОК 09	**Оценка «отлично»:** • обучающийся свободно отвечает на вопросы, показывает глубокое знание темы • обучающийся самостоятельно изучил литературные источники по теме, систематизировал материал и кратко его изложил. Обучающийся глубоко раскрыл тему; • глубокое знание темы, 91-100% правильно выполненных заданий; **Оценка «хорошо»:** • ответ недостаточно полный, допускаются отдельные ошибки • допускаются отдельные ошибки, доклад недостаточно полно раскрывает тему • хорошее понимание темы, 90-71% правильно выполненных заданий **Оценка «удовлетворительно»:**	Вопросы для собеседования Написание рефератов Выполнение тестовых заданий Выполнение практических работ Деловая игра

	• может ответить лишь на некоторые вопросы темы • раскрыты лишь некоторые вопросы темы плохое понимание темы, 70-51% правильно выполненных заданий	
ПК 1.1 – ПК 1.6	**Оценка «отлично»:** • обучающийся свободно отвечает на вопросы, показывает глубокое знание темы • обучающийся самостоятельно изучил литературные источники по теме, систематизировал материал и кратко его изложил. Обучающийся глубоко раскрыл тему; • глубокое знание темы, 91-100% правильно выполненных заданий; **Оценка «хорошо»:** • ответ недостаточно полный, допускаются отдельные ошибки • допускаются отдельные ошибки, доклад недостаточно полно раскрывает тему • хорошее понимание темы, 90-71% правильно выполненных заданий **Оценка «удовлетворительно»:** • может ответить лишь на некоторые вопросы темы • раскрыты лишь некоторые вопросы темы • плохое понимание темы, 70-51% правильно выполненных заданий	Вопросы для собеседования Написание рефератов Выполнение тестовых заданий Выполнение практических работ Деловая игра

Оценочные средства для всех видов контроля отражены в КОС по профессиональному модулю ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности.