

Министерство образования и науки Республики Татарстан  
Государственное автономное профессиональное  
образовательное учреждение  
«Международный колледж сервиса»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**  
**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И**  
**МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

по специальности среднего профессионального образования

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

по программе подготовки специалистов среднего звена

(базовая подготовка)

Форма обучения - очная

Квалификация – операционный логист

Нормативный срок обучения – 2 года 10 месяцев

На базе основного общего образования

Профиль получаемого профессионального

образования- социально-экономический

Казань

202\_\_\_\_

УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по УПР

  
О.Р. Скальская  
« 5 » 09 2022 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) по программе подготовки специалистов среднего звена (базовая подготовка) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Организация-разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Международный колледж сервиса» г.Казань, Республика Татарстан

Разработчики:

\_\_\_\_\_

Рассмотрена и утверждена на заседании методической группы  
общепрофессиональных дисциплин

Протокол № 1 от 5 сентября 2022 г.

Руководитель МГ Камилова Камилова Г.Т.

Согласовано с работодателем

---

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	6
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	8
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	18
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	21

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** базовой подготовки в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

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

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

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании для повышения квалификации специалистов на базе среднего профессионального образования по образовательным программам техникума.

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

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

**иметь практический опыт:**

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

**уметь:**

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

**знать:**

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом

**1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 2733 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 201 час., включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 206 час.; самостоятельной работы обучающегося – 67 часов;

учебной практики – 36 часов;

производственной практики – 36 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности..
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности),
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1, 2.2	Раздел 1. Финансы, налоги и налогообложение	104	64	30		32		8	-
ПК 2.3, 2.4, 2.9	Раздел 2.. Анализ финансово-хозяйственной деятельности								-
ПК 2.5, 2.6, 2.7, 2.8	Раздел 3. Маркетинг								
	Производственная практика	-							
	<b>Всего:</b>								



### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
<b>Раздел ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>		
<b>МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение</b>		
<b>Тема 0201.01. Финансы и финансовая система России</b>	<b>Содержание</b>	
	1.	Сущность, функции и роль финансов в экономике. Структура финансовой системы России
	2.	Сущность и функции денег, денежного обращения. Правила организации наличного денежного обращения в РФ
	3.	Организация финансирования. Денежно-кредитная политика
	4.	Понятие, содержание и задачи финансового планирования
	5.	Сущность и методы финансового контроля. Органы финансового контроля
	<b>Практические занятия</b>	
	1.	Выполнение заданий по составлению финансовых документов и отчетов.
	2.	Выполнение заданий по составлению финансовых документов и отчетов.
	3.	Выполнение заданий по проведению денежных расчетов
4.	Выполнение заданий по проведению денежных расчетов	
<b>Тема 02.01.02. Система налогов Российской Федерации</b>	<b>Содержание</b>	
	1	Законодательство РФ о налогах и сборах. Понятие, функции и классификация налогов
	<b>Практические занятия</b>	
	1.	Выполнение заданий по расчету штрафных санкций на основе нормативных документов в области налогообложения
	2.	Выполнение заданий по расчету штрафных санкций на основе нормативных документов в области налогообложения
<b>Тема 02.01.03. Федеральные налоги и сборы</b>	<b>Содержание</b>	
	1.	Характеристика налога на добавленную стоимость (НДС).
	2.	Характеристика налога на добавленную стоимость (НДС).
	3.	Характеристика налога на прибыль
	4.	Характеристика налога на прибыль
	5.	Характеристика налога на доходы физических лиц (НДФЛ)
	6.	Характеристика налога на доходы физических лиц (НДФЛ)
	<b>Практические занятия</b>	
	1.	Выполнение заданий по расчету НДС
	2.	Выполнение заданий по расчету налога на прибыль
3.	Выполнение заданий по расчету НДФЛ	
4.	Выполнение заданий по расчету НДФЛ	

<b>Тема 02.01.04. Региональные налоги</b>	<b>Содержание</b>		
	1.	Характеристика налога на имущество организаций	
	2.	Характеристика транспортного налога	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Выполнение заданий по расчету налога на имущество	
2.	Выполнение заданий по расчету транспортного налога		
<b>Тема 02.01.05. Местные налоги Специальные налоговые режимы.</b>	<b>Содержание</b>		
	1.	Характеристика земельного налога и налога на имущество физических лиц	
	2.	Характеристика специальных налоговых режимов	
	3.	Характеристика специальных налоговых режимов	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Расчет местных налогов	
	2.	Расчет налогов по специальным налоговым режимам	
3.	Расчет налогов по специальным налоговым режимам		
<b>Всего</b>			
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 02. 01</b>  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам, предложенным для самостоятельной работы преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических указаний и рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  Самостоятельное изучение справочно-нормативной документации по вопросам налогообложения</p> <p><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заполнение документов по оформлению наличных и безналичных расчетов</li> <li>2. Расчет федеральных, региональных и местных налогов</li> <li>3. Решение производственных ситуаций по заполнению налоговых деклараций по налогам и сбора и страховым взносам.</li> <li>4. Выполнение тестовых заданий по финансовым расчетам и налогообложению</li> </ol>			
<p><b>Учебная практика</b>  <b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Выполнение работ по оформлению кассовых операций. Расчет лимита кассы</li> <li>2.Составление документов по оформлению безналичных операций</li> <li>3. Решение ситуаций по расчету федеральных, региональных и местных налогов</li> <li>4. Решение ситуаций по расчету единого налога по специальным налоговым режимам</li> </ol>			
<b>МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности</b>			
<b>Содержание учебного материала</b>			
<b>Тема 02.02.01. Экономический анализ: научные основы, предмет и задачи, методы и приемы</b>	1.	Экономический анализ как часть экономической науки. Место экономического анализа в системе наук. Истоки создания теории экономического анализа. Краткая характеристика развития “Анализа финансово-хозяйственной деятельности” в России. Перспективы развития экономического анализа в условияхрыночной экономики. Предмет экономического анализа. Содержание, значение и задачи анализа хозяйственной деятельности в условиях развития рыночных отношений в экономике.	

	2	<p>Методы экономического анализа, их особенности и краткая характеристика. Приемы экономического анализа: их классификация: традиционные и математические. Общая схема экономического анализа деятельности организации. Классификация видов экономического анализа. Содержание, задачи и методика проведения текущего анализа.</p> <p>Понятие экономической информации, основные требования к экономической информации: достоверность, актуальность, оперативность, точность. Виды источников информации. Правила подготовки информации к анализу. Этапы проведения анализа, его последовательность и содержание.</p>	
	<b>Практические занятия</b>		
	1	Решение задач по применению традиционных методов и методов факторного анализа.	
<b>Тема 02.02.02 Анализ оборота розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1	Значение и задачи развития оборота розничной торговли. Последовательность проведения анализа. Источники информации, используемой для анализа и ее подготовка. Оперативный анализ розничного товарооборота магазина по общему объему. Методика анализа оборота розничной торговли по общему объему в кооперативе. Анализ ритмичности выполнения плана товарооборота.	
	2	Анализ структуры розничного товарооборота. Расчет влияния факторов на абсолютное изменение розничного товарооборота.	
	3	Значение, задачи и источники анализа товарных запасов. Методика анализа товарных запасов и товарооборачиваемости. Влияние оборачиваемости на финансовое положение торговых организаций. Задачи специалиста в нормализации товарных запасов и ускорении оборачиваемости в торговле	
	4	Анализ показателей товарного баланса. Зависимость объема товарооборота от товарных запасов и поступления. Резервы развития оборота розничной торговли.	
	<b>Практические занятия:</b>		
	1	Решение задач по анализу оборота розничной торговли по общему объему и структуре товарооборота	
	2	Расчет влияния факторов на абсолютное изменение оборота розничной торговли различными методами	
	3	Решение задач по анализу состояния и использования товарных запасов	
	4	Решение задач по комплексному анализу показателей розничной торговли. Выявление резервов развития оборота розничной торговли	
<b>Тема 02.02.03 Анализ оборота оптовой торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1	Задачи и последовательность анализа оптового товарооборота. Источники информации. Методика анализа оптового товарооборота по общему объему и товарным группам.	
	2	Особенности анализа товарных запасов и товарооборачиваемости в оптовом звене. Анализ размещения запасов между оптовым и розничным звеном, магазинами и складами. Анализ поступления товаров в опт. Расширение практики прямых связей с промышленностью, эффективность этих связей. Комплексный	

		анализ показателей оптового товарооборота.	
		<b>Практические занятия:</b>	
	1	Решение задач по анализу оборота оптовой торговли по объему и товарным группам	
	2	Решение задач по анализу товарных запасов, оборачиваемости и поступления товаров	
<b>Тема 02.02.0 4 Анализ показателей по труду и его оплате</b>		<b>Содержание учебного материала</b>	
	1	Значение и задачи анализа показателей по труду и оплате на предприятиях торговли, общественного питания, заготовительных предприятиях. Источники и материалы, используемые в процессе анализа показателей по труду и оплате труда. Анализ численности работников. Текучесть кадров. Анализ производительности труда торговых работников. Анализ средней заработной платы, факторы, влияющие на сумму и уровень расходов на оплату труда. Разработка мер по повышению производительности труда и рациональному расходованию фонда заработной платы.	
		<b>Практические занятия</b>	
	1	Решение задач по анализу показателей по труду и оплате труда,	
	2	Решение ситуаций по расчету влияния факторов на изменение производительности труда и расходов на оплату труда.	
<b>Тема 02.02.05 Анализ издержек обращения в торговле</b>		<b>Содержание учебного материала</b>	
	1	Значение и анализ издержек обращения в рыночных условиях. Источники информации, используемые для анализа издержек обращения. Анализ издержек обращения по общему уровню. Анализ издержек обращения по звеньям торговли и по отдельным кооперативным обществам. Основные факторы, влияющие на изменение суммы и уровня издержек обращения в торговле (цена и тарифы на услуги, изменение объема товарооборота и его структуры, скорость обращения товаров и т.д.)	
	2	Анализ издержек обращения по отдельным статьям. Анализ транспортных расходов. Расчет влияния различных факторов на сумму и уровень этих расходов. Резервы снижения транспортных расходов. Анализ затрат по содержанию основных средств. Анализ расходов, связанных с содержанием товарных запасов. Анализ материальных потерь. Выявление причин возникновения материальных потерь и законности их списания. Резервы и пути снижения потерь в торговле. Анализ доходов и потерь по операциям с тарой. Анализ прочих расходов.	
		<b>Практические занятия</b>	
	1	Решение задач по анализу издержек обращения по общему уровню.	
	2	Разработка мероприятий по экономии издержек обращения	
<b>Тема 02.02.0 6</b>		<b>Содержание учебного материала</b>	
<b>Анализ доходов и прибыли в торговле</b>	1	Цели и задачи анализа доходов в торговле. Источники формирования доходов в торговле. Анализ доходов, факторы, влияющие на изменение суммы и уровня доходов в торговле. Пути повышения доходов торгового предприятия. Анализ структуры, динамики и причин образования внереализационных доходов..	
	2	Значение, задачи и последовательность анализа прибыли и	

		рентабельность в торговле. Источники информации. Основные факторы, влияющие на сумму прибыли и ее уровень. Анализ прибыли и рентабельность в торговле. Пути повышения рентабельности в торговле. Роль работников коммерческой службы в повышении доходности и рентабельности предприятий и организаций торговли	
	<b>Практические занятия:</b>		
	1	Решение задач по анализу доходов в торговле.	
	2	Решение задач по анализу прибыли в торговле.	
	3	Разработка мер по увеличению доходов и прибыли торговой организации	
<b>Тема 02.02.07 Особенности анализа хозяйственной деятельности предприятий общественного питания</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1	Значение и задачи анализа деятельности предприятий общественного питания, источники информации для анализа. Особенности анализа оборота общественного питания и финансовых результатов: доходов, расходов и прибыли. Методика расчета факторов, влияющих на выпуск продукции на предприятиях общественного питания. Особенности анализа финансовых результатов: доходов, расходов и прибыли. Методика расчета факторов, влияющих на изменение конечных финансовых результатов деятельности на предприятиях общественного питания.	
<b>Тема 02.02.08 Особенности анализа заготовительной деятельности предприятий (организаций)</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1	Значение и задачи анализа заготовок сельхозпродуктов и сырья, источники информации к анализу. Особенности анализа заготовительного оборота и динамики закупок по видам продукции, срокам поступлений, группам сдатчиков. Особенности анализа финансовых результатов деятельности. Факторный анализ доходов, расходов и прибыли заготовительной организации. Разработка мер по улучшению деятельности заготовительных организаций потребительской кооперации.	
<b>Тема 02.02.09</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
<b>Особенности анализа деятельности промышленных предприятий</b>	1	Производственная деятельность потребительской кооперации, ее состояние и развитие. Значение, задачи, источники анализа производственной деятельности предприятия. Источники используемой информации. Показатели, характеризующие производство и реализацию продукции на предприятиях. Анализ выполнения плана выпуска продукции и реализации по общему объему, ассортименту и качеству. Анализ факторов, влияющих на объем производства и реализации продукции. Оценка ритмичности.	
	2	Анализ себестоимости продукции, прибыли и рентабельности от реализации продукции Факторы, влияющие на затраты производства и изменение прибыли. Выявление резервов снижения себестоимости и роста прибыли	
	<b>Практические занятия:</b>		
	1	Решение задач по анализу выпуска и реализации продукции.	
	2	Решение задач по анализу себестоимости продукции.	
	3	Решение отдельных задач по анализу прибыли и рентабельности.	
	4	Разработка мер по повышению эффективности деятельности	

<b>Тема 02.02. 10 Особенности анализа хозяйственной деятельности предприятий автомобиль ного транспорта</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1	Показатели производственной программы и технико-эксплуатационные показатели работы АТП. Анализа объема перевозки грузов и грузооборота АТХ. Анализ себестоимости перевозок. Резервы снижения себестоимости. Особенности анализа доходов и прибыли АТП. Выявление и использование внутренних резервов увеличения доходов и прибыли предприятий автомобильного транспорта.	
<b>Тема 02.02.11 Анализ финансового состояния и деловой активности организации</b>	<b>Содержание</b>		
	1	Понятие финансового состояния и финансовой стабильности предприятия, источники информации. Бухгалтерский баланс как основная форма анализа финансового состояния. Анализ информации о финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности Анализ бухгалтерского баланса	
	2	Анализ деловой активности организации.	
	3	Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности организации	
	4	Комплексная оценка финансового состояния организации	
	<b>Практические занятия:</b>		
	1	Анализ объема и структуры баланса организации, расчет показателей деловой активности	
	2	Решение задач по анализу финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности	
<b>Всего</b>			
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 02. 02</b>			
<p>Работа с учебником по изучению приемов и методов анализа; научных основ экономического анализа; отработка приемов факторного анализа на примерах предприятий торговли</p> <p>Работа с методическими рекомендациями по изучение методики анализа оборота розничной торговли; решение ситуаций по теме, оценка результатов анализ; работа с учебником и дополнительной литературой по разработке мер, направленных на рост оборота розничной торговли, нормализации товарных запасов и ускорению оборачиваемости; знакомство с информацией по развитию оборота предприятий торговли АКПС</p> <p>Работа с дополнительной литературой по изучение методики анализа оптового оборота; разработка мер по развитию оптового товарооборота и расширению прямых связей с промышленностью; работа с дополнительной литературой, основным учебником; знакомство с информацией о развитии оптового оборота МОРП системы АКПС</p> <p>Работа с учебником по изучению методики анализа показателей по труду и заработной плате; решение задач по теме; отработка расчетов показателей анализа по компьютерной контролирующей программе; разработка мер по повышению производительности труда в торговле</p> <p>Работа с основной и дополнительной литературой по изучению методики анализа издержек обращения;</p> <p>решение задач по теме; выявление резервов по рациональному расходованию средств торгового предприятия.</p> <p>Работа с основной и дополнительной литературой по изучению методики анализа доходов и прибыли предприятия; решение задач; отработка расчетов показателей анализа по компьютерной контролирующей программе; отработка мер по повышению доходов и прибыли в торговле.</p> <p>Работа с методическими рекомендациями по изучению особенностей анализа показателей</p>			

<p>деятельности предприятий питания; решение отдельных задач по теме.  Решение отдельных ситуаций по анализу деятельности производственного предприятия  Решение задач по анализу финансового состояния, написание выводов по оценке валюты и составных частей баланса; разработка мероприятий по повышению эффективности использования средств предприятия</p>		
<p><b>Учебная практика</b>  <b>Виды работ</b>  1. Решение ситуаций по анализу оборота розничной торговли по общему объему и товарным группам  2. Решение ситуаций по комплексному анализу показателей оборота розничной торговли  3. Решение ситуаций по анализу показателей по труду и заработной плате торгового предприятия  4. Решение ситуаций по анализу качественных показателей торгового предприятия  5. Решение ситуаций по анализу качественных показателей торгового предприятия</p>		
<p><b>МДК 0 2.03 Маркетинг</b></p>		
<p><b>Тема</b>  <b>02.03.01</b>  <b>Понятие маркетинга и основные концепции его развития</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p>	
	1.	Сущность, цели и задачи маркетинга. Значение маркетинга в современных условиях. Принципы и функции маркетинга, их характеристика. Основные виды маркетинга.
	2.	Этапы эволюции и концепции развития маркетинга, их характеристик.
<p><b>Тема</b>  <b>02.03.02</b>  <b>Объекты и субъекты маркетинга</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p>	
	1.	Объекты маркетинга: нужда, потребность, спрос. Субъекты маркетинга: потребители, конкуренты и другие участники рыночных отношений. Служба маркетинга, виды организационного построения службы маркетинга.
<p><b>Тема</b>  <b>02.03.03</b>  <b>Маркетинговая среда</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p>	
	1.	Понятие маркетинговой среды фирмы. Факторы макросреды, их характеристика.
	2.	Внутренние и внешние факторы микросреды, их характеристика. Влияние внешних и внутренних факторов микросреды на рыночные позиции торгового предприятия.
	<p><b>Практические занятия</b></p>	
	1. Анализ факторов маркетинговой среды конкретного торгового предприятия.	
	2. Решение практических ситуаций по анализу факторов микросреды.	
	3. Решение практических ситуаций по анализу факторов микросреды.	
<p><b>Тема</b>  <b>02.03.04</b>  <b>Система маркетинговой информации и исследований</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p>	
	1.	Система маркетинговой информации, характеристика ее составляющих. Значение маркетинговой информации . ее сущность, виды, источники.
	2.	Маркетинговые исследования: сущность, цели и задачи. Значение маркетинговых исследований в деятельности предприятия.
	3.	Процесс маркетингового исследования, характеристика его этапов.
	<p><b>Практические занятия</b></p>	
	1. Решение практических ситуаций по анализу маркетинговой информации.	
	2. Решение практических ситуаций по анализу маркетинговой информации.	
3. Разработка плана проведения маркетинговых исследований.		

	4. Разработка плана проведения маркетинговых исследований.	
<b>Тема 02.03.05 Сегментация рынка</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	1	Сегментация рынка: сущность, виды, признаки. Значение сегментации рынка в деятельности. Сегмент в маркетинге. Типология потребителей как основа сегментации рынка.
	2.	Позиционирование товаров на рынке.
	<b>Практическое занятие</b>	
	1. Выбор сегментов рынка для конкретных торговых предприятий	
<b>Тема 02.03.06 Товар в системе маркетинга</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	1.	Понятие товара с точки зрения маркетинга. Классификация товара. Разработка нового товара.
	2.	Товарная политика предприятия. «Жизненный цикл» товара, характеристика его этапов. Сервис в системе товарной политики предприятия.
	3.	Товарный знак, его значение, правила разработки и регистрации товарных знаков. Упаковка и маркировка товаров. Конкурентоспособность и качество товара, их место в стратегии маркетинга.
	<b>Практические занятия</b>	
	1.	Определение конкурентоспособности конкретного товара.
	2.	Определение конкурентоспособности конкретного товара.
	3.	Решение ситуаций по разработке маркетинговых мероприятий для различных этапов жизненного цикла товаров.
4.	Решение ситуаций по разработке маркетинговых мероприятий для различных этапов жизненного цикла товаров.	
<b>Тема 02.03.07 Ценообразование в системе маркетинга</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	1.	Сущность цены и ценовой политики предприятия, роль ценообразования.
	2.	Факторы, влияющие на уровень цен. Виды цен.
	3.	Ценовые стратегии, их характеристика.
	<b>Практические занятия</b>	
	1.	Выбор ценовой стратегии для конкретного торгового предприятия.
	2.	Решение ситуационных задач по выбору методов ценового стимулирования сбыта.
3.	Решение ситуационных задач по выбору методов ценового стимулирования сбыта	
<b>Тема 02.03.08 Распределение товаров и организация товародвижения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	1.	Сущность сбытовой политики предприятия. Типы посредников, их роль в организации сбыта.
	2.	Каналы распределения: виды, функции и критерии выбора.
	<b>Практическое занятие</b>	
	1. Выбор каналов распределения товаров.	
<b>Тема 02.03.09 Продвижение товаров на рынок</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	1.	Реклама: понятие, цели, принципы, виды и средства. Критерии выбора рекламных средств. Таргетированная реклама: подготовка и ведение соцсетей для бизнеса. Анализ аудитории и клиентов. Оптимизация конверсии. CRM – система управления взаимоотношениями с клиентами.



	2.	Стимулирование сбыта: виды, способы, их характеристика.	
	3.	Роль ПР-технологий в формировании имиджа организации.	
	4.	Продвижение бизнеса в интернете: сайты, лендинг, квизы, лидмагниты, Tilda. Контекстная реклама. Копирайтинг, создание креативных текстов. E-mail – маркетинг (электронная рассылка).	
	<b>Практическое занятие</b>		
	1.	Разработка программы по продвижению товаров на рынок.	
	2.	Разработка программы по продвижению товаров на рынок.	
	3.	Определение эффективности рекламной компании.	
<b>Тема 02.03.10 Управление маркетингом.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1.	Процесс управления маркетингом, характеристика его этапов. Планирование маркетинговой деятельности. Цели, задачи и значение планирования в деятельности торгового предприятия.	
	2.	Организация службы маркетинга, виды организационных структур службы маркетинга. Маркетинговый контроль, сущность, цели, виды и средства.	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Разработка плана маркетинга торгового предприятия.	
	2.	Разработка плана маркетинга торгового предприятия.	
<b>Итого</b>			
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 02.03</b>			
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам, предложенным для самостоятельной работы преподавателем).</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических указаний и рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение справочно-нормативной документации по вопросам маркетинговой деятельности</p> <p>Оформление рефератов по теме «Маркетинг в различных сферах деятельности»</p> <p>Анализ должностных инструкций специалистов по маркетингу.</p> <p>Оформление практических работ, подготовка к их защите.</p> <p>Сравнительный анализ цен на конкретную группу товаров.</p> <p>Изучение рынка посреднических услуг.</p> <p>Анализ рекламной деятельности конкретного торгового предприятия.</p>			
<b>Учебная практика</b>			
<b>Виды работ</b>			
1. Решение практических ситуаций по анализу окружающей среды конкретного торгового предприятия.			
2. Решение практических ситуаций по сегментации рынка для конкретного торгового предприятия.			
3. Разработка вопросников для проведения устного интервью и интервью по телефону.			
4. Разработка рекомендаций по повышению эффективности товарной политики конкретного торгового предприятия.			
5. Разработка рекомендаций по повышению эффективности ценовой политики и ценового стимулирования конкретного торгового предприятия.			
6. Разработка рекомендаций по повышению эффективности сбытовой политики конкретного торгового предприятия.			
7. Разработка рекомендаций по повышению эффективности коммуникационной политики конкретного торгового предприятия.			
8. Решение практических ситуаций по анализу рекламной деятельности конкретного			

торгового предприятия. <b>9.</b> Разработка организационной структуры службы маркетинга для конкретного торгового предприятия.	
<b>Итого</b>	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Реализация программы модуля требует наличия

**учебных кабинетов:** маркетинга, экономики организации, финансов, налогов и налогообложения;

**лаборатории** информационных технологий в профессиональной деятельности.

#### **Оборудование учебного кабинета маркетинга**

- рабочие места по количеству обучающихся;
- учебная литература;
- учебно-методические материалы;
- справочная, нормативная документация;
- электронные презентационные материалы по разделам (темам) модуля;
- калькуляторы,

#### **Оборудование учебного кабинета экономики организации**

рабочие места по количеству обучающихся;

- учебная литература;
- учебно-методические материалы;
- справочная, нормативная документация;
- электронные презентационные материалы по разделам (темам) модуля;
- калькуляторы,

#### **Оборудование учебного кабинета финансов, налогов и налогообложения;**

- рабочие места по количеству обучающихся;
- учебная литература;
- учебно-методические материалы;
- справочная, нормативная документация;
- электронные презентационные материалы по разделам (темам) модуля;
- калькуляторы,

#### **Оборудование лаборатории информационных технологий в профессиональной деятельности:**

- компьютеры,
- принтер,
- проектор,
- экран,
- цифровые компоненты УМК,
- учебно-методические материалы,
- программное обеспечение: Microsoft Word, Excel,
- справочно-правовые системы Консультант плюс, Гарант,
- цифровые коллекции наглядных пособий.

Реализация программы модуля предполагает обязательную учебную практику. Учебная практика проводится рассредоточено в учебных кабинетах и лаборатории информационных технологий в профессиональной деятельности.

## 4.2. Информационное обеспечение обучения

### Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

#### Законодательные акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ, часть 2 от 26.01.1996 №14-ФЗ (в действующей редакции)
2. Налоговый кодекс РФ часть1, часть 2 (в действующей редакции)
3. Закон РФ “Об акционерных обществах” от 26.12.1995, № 208-ФЗ (в действующей редакции)
4. Закон РФ “Об обществах с ограниченной ответственностью” от 08.02.1998 № 14-ФЗ (в действующей редакции)
5. Закон РФ “О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ от 11.07.1997 № 97-ФЗ (в действующей редакции)

#### Основные источники:

1. Алексунин, В. А. Маркетинг [Текст] : учебник / В. А. Алексунин. - 6-е изд., стереотип. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2019. - 214 с. : ил. - (Проф. образование)
2. Васильева, Е. А. Как сделать рекламу эффективной? 25 безпроигрышных идей [Текст] : практич. пособ. / Е. А. Васильева. - 4-е изд. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2020. - 154 с. :
3. Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга [Текст] : учебник / Ю. Н. Егоров. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 292 с. - (СПО)
4. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Е. Кузьмина. — М. : Юрайт, 2018. — 383 с. - ЭБС «Юрайт»
5. Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение [Текст] : учеб. и практикум / Л. Н. Лыкова. - Москва : Юрайт, 2019. - 353 с. - (Проф. образование)
6. Налоги и налогообложение. Практикум [Текст] : учеб. пособие / под ред, Д. Г. Черника, В. А. Сенкова. - М. : Юрайт, 2020. - 379 с.
7. Панкратов, Ф. Г. Основы рекламы [Текст] : учебник / Ф. Г. Панкратов, Ю. К. Баженов, В. Г. Шахурин. - 14-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИД "Дашков и Ко", 2018. - 538 с.
8. Парамонова, Т. Н. Маркетинг [Текст] : учеб. пособие / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. - 2-е изд., стереотип. - Москва : КНОРУС, 2020. - 190 с. - (СПО)
9. Синяева, И. М. Основы рекламы [Текст] : учебник и практикум / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, Д. А. Жильцов. – М. : Юрайт, 2017. - 552 с.
10. Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : учебник / Л. Н. Чечевицына. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2019. - 367 с. - (СПО)
11. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст] : учебник для СПО / под ред. Л. А. Чалдаевой. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2019. - 381 с.
12. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст] : учебник и практикум / Д. В. Бураков [и др.]. - М. : Юрайт, 2020. - 329 с.
13. Финансы, денежное обращение и кредит [Электронный ресурс] : учебник /под ред. Т. М. Ковалева. - Москва : КноРус, 2020. — 168 с. – (СПО. ТОП-50). - ВООК.RU
14. Чалдаева, Л. А. Финансы, денежное обращение и кредит [Электронный ресурс] : учебник / Л. А. Чалдаева.-М.: Юрайт, 2020. - 542 с.– ЭБС «Юрайт».
15. Шпаковский, В. О. Организация и проведение рекламных мероприятий посредством ВТЛ-коммуникаций [Текст] : учеб. пособие / В. О. Шпаковский, Н. М. Чугунова, И. В. Кирильчук. - 3-е изд. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2017. - 126 с. :ил.

#### Дополнительные источники:

1. Жабина, С. Б. Основы экономики, менеджмента и маркетинга в общественном питании [Электронный ресурс] : учебник / С. Б. Жабина, О. М. Бурдюгова, А. В. Колесова. - 4-е изд., стереотип. – М. : ИЦ "Академия", 2015. - 336 с. - (ПО). – Доступ в ИЦ Академия

2. Крохина, Ю. А. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебник для СПО / Ю. А. Крохина. — М. : Юрайт, 2017. — 300 с.
3. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Е. Кузьмина. - М. : Юрайт, 2016. - 383 с. - (ПО). - ЭБС «Юрайт»
4. Маркетинг [Текст] : учебник / под ред. В. П. Федько. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Ось-89, 2015. - 368 с. - (СПО)
5. Морошкин, В. А. Маркетинг [Текст] : учеб.пособие / В. А. Морошкин, Н. А. Контарева, Н. Ю. Курганова. - М. : ФОРУМ, 2015. - 352 с. - (Проф. Образование)
6. Ордынская, Е. В. Организация и методика проведения налоговых проверок [Текст] : учебник для СПО / Е. В. Ордынская.- М. : Юрайт, 2020. - 406 с. - (Проф. образование).
7. Финансы, денежное обращение и кредит [Электронный ресурс] : учебник и практикум/ Д.В.Бураков [и др.].-М. : Юрайт, 2020. — 329 с. —ЭБС «Юрайт».
8. Финансы, денежное обращение и кредит [Электронный ресурс] : учебник /под ред. Т. М. Ковалева. - Москва : КноРус, 2020. — 168 с. – (СПО. ТОП-50). - BOOK.RU

#### **Интернет-ресурсы:**

<http://ru.wikipedia.org>  
<http://www.aup.ru>  
<http://www.connect.ru>  
<http://www.elitarium.ru>  
<http://www.geizer.ru>  
<http://www.retailclub.ru>  
<http://www.psychologist.ru>  
<http://www.nalog.ru>

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

Данному модулю предшествует изучение дисциплин «Экономика организации», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Статистики», «Бухгалтерского учета», профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Занятия по изучению междисциплинарных курсов «Финансы, налоги и налогообложение», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Маркетинг» профессионального модуля проводятся в образовательном учреждении, в учебных кабинетах, лаборатории, оснащенных необходимым оборудованием, с применением учебно-методической документации.

Для проведения занятий целесообразно использовать лекционно-семинарские занятия, организационно-деятельностные и деловые игры, проводить тренинги, разбор практических ситуаций, работать с методическими и справочными материалами, применять технические средства обучения и вычислительную технику, организовывать экскурсии на предприятия.

Обучающиеся имеют право по всем вопросам, возникшим в процессе изучения междисциплинарных курсов профессионального модуля, прохождения учебной практики, обращаться к администрации техникума, преподавателям, руководителям практики, вносить предложения по совершенствованию образовательного процесса. Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательным учреждением.

Учебная практика проводится рассредоточено и предусмотрена по каждому разделу модуля.

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по профессиональному модулю: занятия проводятся преподавателями, имеющими высшее образование и аттестацию по профилю данного модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: руководство практикой осуществляют преподаватели, имеющие высшее образование и аттестацию по профилю данного модуля и опыт педагогической деятельности не менее 5 лет, прохождение стажировки не реже одного раза в три года.

### **5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Своевременность использования данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проведения учета товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и инвентаризации.	Практическая работа
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Практическая работа
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Обоснованность выбора экономических методов. Правильность расчета микроэкономических показателей, анализа их, а также рынки ресурсов.	Практическая работа
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Правильность определения основных экономических показателей работы организации, цены, заработной платы.	Практическая работа
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Своевременность выявления потребностей, видов спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формирования спроса и стимулирования сбыта товаров.	Практическая работа
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования	Обоснованность использования и применения маркетинговых	Практическая работа

и применять маркетинговые коммуникации.	коммуникаций.	
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Правильность проведения маркетинговых исследований рынка, разработки и реализации маркетинговых решений.	Практическая работа
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Осуществлять в соответствии с результатами исследований сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Правильность оценивания конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ организации.	Практическая работа
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	Правильность выбора методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности. Своевременность осуществления денежных расчетов с покупателями и составления финансовых документов и отчетов.	Практическая работа
Промежуточная аттестация по МДК 02.01, 02.2, 02.03 в форме экзамена Промежуточная аттестация по профессиональному модулю в форме экзамена квалификационного		

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Точность и своевременность выполнения должностных обязанностей	Практическая работа
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Своевременность выполнения заданий, аргументированность выбора методов решения задач	Практическая работа
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Своевременность и аргументированность принятия решений	Практическая работа

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Своевременность и результативность поиска информации	Практическая работа
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Правильность подбора средств поиска информации	Практическая работа
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Правильность подбора средств общения с коллегами	Практическая работа
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Точность и своевременность выполнения коллективных заданий	Практическая работа
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	соблюдение техники безопасности	Практическая работа
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	умение вести беседу; знание психологических особенностей личности	Практическая работа
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Правильность подбора средств общения с коллегами	Практическая работа
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	Правильность подбора методов выполнения работ	Практическая работа
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Точность и своевременность выполнения заданий	Практическая работа