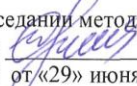


Министерство общего и профессионального образования Свердловской области  
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области  
«Алапаевский многопрофильный техникум»

Рассмотрена на заседании методического совета  
Председатель МС:  И. В. Скрипник  
Протокол МС № 9 от «29» июня 2016г.



Утверждена \_\_\_\_\_ Е. Л. Титеева  
Директор ГБПОУ СО «Алапаевский много-  
профильный техникум»  
9 июня 2016г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**  
по основной адаптированной образовательной программе среднего профессионального образования –  
программе подготовки специалистов среднего звена социально-экономического профиля  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Алапаевск, 2016г.

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

### 1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью основной адаптированной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» и соответствующих профессиональных компетенций:

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.

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

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;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации.

#### **уметь:**

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

#### **знать:**

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчетов основных видов налогов;
- методологические основы финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организации оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;

- основные 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. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего – 387 часов в том числе

- максимальной учебной нагрузки обучающегося 279 часов, включая:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 186 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 93 часа;
- учебная практика – 36 часов;
- производственная практика (по профилю специальности) – 72 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Вид компетенций	Содержание осваиваемой компетенции
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 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, аргументировано 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 СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенных на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	В т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	В т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	В т.ч. курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1-4;9	Раздел 1. Организация и проведение экономической деятельности	139	104	44		52			
	МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение		50	22		25			
	МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		54	22		27			
ПК 5-8	Раздел 2. Организация и проведение маркетинговой деятельности	140	82	28		41			
	МДК 02.03. Маркетинг		50	24		25			
	МДК 02.04. Биржевые операции		32	24		16			
	Учебная и производственная практика, (по профилю специальности), часов	108						36	72
	<b>Всего:</b>	<b>387</b>	186	72		93		36	72

#### 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Для реализации программы учебного модуля в наличии имеются учебный кабинет Организации коммерческой деятельности и лаборатория Товароведения и технического оснащения торговых организаций

##### **Оборудование учебного кабинета Организации коммерческой деятельности:**

- ученические столы – 15;
- ученические стулья – 30;
- кафедра;
- рабочее место преподавателя;
- доска классная 3-х элементная

##### **Технические средства обучения:**

- компьютер HP с программным обеспечением;
- многофункциональное устройство 3 в 1 Canon;
- мультимедиа проектор ViewSonic;
- проекционный экран Epson;
- микрокалькуляторы – 15 шт

##### **Лаборатория Товароведения и технического оснащения торговых организаций:**

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

- ученические столы – 15;
- стулья – 30;
- стол преподавателя – 1;
- доска - 1
- прилавки, витрины торговые стеклянные
- витрина передвижная

##### **Технические средства обучения:**

- кассовые аппараты: «АМС-100Ф», «ОКА-500», «Штрих», «ОКА-102Ф»; «Samsung»; «ЭКР -3102»; «Орион 100К»
- Весы настольные электронные «Меркурий 313»; «МК 152»; «ВР Лидер»
- ВНЦ,
- товарные весы
- детектор купюр

##### **Оборудование лаборатории «Учебный магазин»:**

- витрины, прилавки, стеллажи

##### **Технические средства обучения:**

- касса «АМС – 100Ф»;
- детектор подлинности денежных купюр;
- этикет-пистолет

Созданы и совершенствуются специальные условия с учетом нозологий обучающихся:

для лиц с нарушениями зрения предусмотрена возможность обучения с использованием:  
– инструментария, представленного в печатной форме и в форме электронного документа с крупношрифтовой справочной и иной информацией;  
– компьютерной техники на основе системы Брайля;  
– индивидуально ориентированных мультимедийных презентаций;  
– официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению.

По пути следования к учебным аудиториям оборудованы тактильная дорожка, зрительные ориентиры для лестниц и коридоров яркого цвета. В учебных кабинетах/лабораториях – тактильные и зрительные ориентиры на партах и учебном оборудовании.

Освещение – максимально доступное.

для лиц с нарушениями слуха предусмотрена возможность обучения с использованием:  
– инструментария, представленного в печатной форме, в форме электронного документа, индивидуально ориентированных мультимедийных презентаций, видеоматериалов, анимации;  
– звуковой справочной информации о расписании учебных занятий, дублирующийся визуальной информацией на сайте техникума, на доске объявлений;  
– сигналов, оповещающих о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске или произносится на жестовом языке), с целью улучшения ориентации в аудитории.

Для обучающихся с нарушениями зрения и нарушениями слуха в учебных кабинетах отводятся первая и вторая парты каждого ряда.

для лиц с нарушениями предусмотрена возможность обучения с использованием:  
– инструментария, представленного в печатной форме, в форме электронного документа,

**опорно-двигательного аппарата** индивидуально ориентированных мультимедийных презентаций, видеоматериалов, анимации; Обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.),

#### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

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

###### **Основные источники:**

1. Скворцов О.В. Налоги и налогообложение: практикум. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2010
2. Голубева Т. М. Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия. Учебник для СПО
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Учебник для ВУЗов – М.: Прогресс, 2006.

###### **Дополнительные источники:**

1. Басовский Л.Е. Маркетинг. Учебное пособие для СПО – М.: Инфра -М, 2007.
2. Одинцов В. А. Анализ финансово -хозяйственной деятельности предприятия. Учебник для СПО – М.: Академия, 2008.
3. Перекрестова Л. В., Романенко Н. В., Сазонов С.П. Финансы и кредит. Учебное пособие для СПО -
4. Перекрестова Л.В. Романенко Н. В., Сазонов С.П. Финансы и кредит: практикум. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2010.
5. Скворцов О. В. Налоги и налогообложение. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2010.

###### **Интернет-ресурсы:**

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) .- официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ
2. [www.minf](http://www.minf) .- официальный сайт Министерства финансов РФ
3. [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) – официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ

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

При освоении программы профессионального модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» занятия МДК и производственной практики (по специальности) проводятся рассредоточено или концентрировано.

Промежуточные консультации преподавателя–небольшими группами –10-12 обучающихся. Консультация предэкзаменационная– общая.

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

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

##### **Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой**

**Руководители практики:** представитель педагогического коллектива образовательного учреждения, обеспечивающий обучение по междисциплинарному курсу (курсам) профессионального модуля Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

**Инженерно-педагогический состав: дипломированные** специалисты– преподаватели междисциплинарных курсов и общепрофессиональных дисциплин:

- «Финансы, налоги и налогообложение»,
- «Анализ финансово–хозяйственной деятельности»,
- «Маркетинг»,
- «Бухгалтерский учет»,

**Мастера:** наличие 4 –5 квалификационного разряда с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

#### **4.5. Методика обучения**

Обучение предполагает следующие формы занятий:

- аудиторные групповые занятия под руководством преподавателя;
- практические занятия в форме семинаров;
- обязательная самостоятельная работа студента по заданию преподавателя, выполняемая во внеаудиторное время, в том числе с использованием технических средств обучения;
- индивидуальная самостоятельная работа студента под руководством преподавателя;
- индивидуальные консультации.

Перечисленные формы занятий могут дополняться внеаудиторной работой разных видов, характер которой определяется интересами студентов (встречи со специалистами, проведение «круглых столов» и др.).

В соответствии с требованиями ФГОС по направлению подготовки «Коммерция (по отраслям)» реализация компетентностного подхода предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля оценки результатов обучения
Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации	Обоснованность выбора данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности; Соблюдение последовательности действий при проведении учета товаров; Соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам); Соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризации; Соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям (стандартам)	Текущий контроль в форме: Защиты практических работ; Контрольных работ по темам МДК Зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля.
Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно - распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Соответствие оформления организационно – распорядительных и товаросопроводительных документов установленным требованиям (стандартам); Правильность составления организационно – распорядительных и товаросопроводительных документов; Организация хранения организационно – распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами); Грамотность и скорость составления и оформления организационно - распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами	
Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	Обоснованность выбор экономических методов в конкретных практических ситуациях; Правильность расчета микроэкономических показателей; Полнота анализа микроэкономических показателей; Полнота анализа рынков ресурсов	
Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Правильность расчета основных экономических показателей коммерческой организации; Правильность расчета цены продукции; Правильность расчета заработной платы сотрудников и ФОТ предприятия	
Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации. Формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Правильность определения потребности; Правильность выявления типа маркетинга в соответствии с потребностями потребителя; Аргументированность формирования спроса; Аргументированность выбора методов стимулирования сбыта	
Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; Правильность применения маркетинговых коммуникаций	
Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Правильность соблюдения последовательности проведения маркетинговых исследований; Обоснованности принятия маркетинговых решений	

<p>Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей.</p> <p>Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации</p>	<p>Обоснованность принятия решений при реализации сбытовой политики;</p> <p>Правильность оценки конкурентоспособности товаров;</p> <p>Правильность оценки конкурентных преимуществ организации</p>	
<p>Применять методы и приемы анализа финансово - хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты</p>	<p>Обоснованность выбора методов и приемов анализа финансово – хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности;</p> <p>Соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями;</p> <p>Правильность составления финансовой документации и отчетности в соответствии требованиями (стандартами)</p>	

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

<b>Результаты (освоение общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
<p>Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация интереса к будущей профессии</li> <li>- активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности</li> <li>- наличие высоких результатов при освоении дисциплин и профессиональных модулей</li> <li>- наличие положительных отзывов по итогам производственной практики</li> </ul>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности</li> <li>- оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач</li> </ul>	
<p>Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности</li> </ul>	
<p>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- эффективный поиск необходимой информации</li> <li>- использование различных источников, включая электронные</li> </ul>	
<p>Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения</li> </ul>	
<p>Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля</li> <li>- ориентация на обучение в течение всей жизни</li> </ul>	



Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	- использование в речи специальных терминов в соответствии со спецификой получаемой профессии - отсутствие недостатков в развитии речи	
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- соблюдение норм действующего законодательства - учет в профессиональной деятельности обязательных требований нормативных документов, стандартов, технических условий	
Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	- проявление интереса к службе - готовность к исполнению воинской обязанности	