

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.1.
к ОПОП-П по специальности 38.02.08 Торговое дело

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«ПМ 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

2026

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля.....	3
1.1. <i>Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы</i>	<i>3</i>
1.2. <i>Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....</i>	<i>3</i>
2. Структура и содержание профессионального модуля	8
2.1. <i>Трудоемкость освоения модуля.....</i>	<i>8</i>
2.2. <i>Структура профессионального модуля.....</i>	<i>9</i>
2.3. <i>Содержание профессионального модуля</i>	<i>10</i>
3. Условия реализации профессионального модуля	20
3.1. <i>Материально-техническое обеспечение</i>	<i>20</i>
3.2. <i>Учебно-методическое обеспечение.....</i>	<i>20</i>
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	22

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности»

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности».

Профессиональный модуль включен в обязательную часть образовательной программы по направленности «Сервис, оказание услуг населению»

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01.	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте методы работы в профессиональной и смежных сферах порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	
ОК.02	применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности;	современные средства и устройства информатизации, порядок их применения; программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	-

	использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач		
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива психологические особенности личности	
ПК 1.1	проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей 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;	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей), в том числе по каналам электронного документооборота;
ПК 1.2	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	правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.	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.

	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.		
ПК 1.3	работать в единой информационной системе; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями), в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	особенности составления закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	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, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий;
ПК 1.4	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	классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;	основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;

	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.	подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках; методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; документооборота внешнеторговых сделок; условий внешнеторгового контракта; норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
ПК 1.5	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; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер	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 контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по	правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.

	ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.	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.	
ПК 1.6	выполнения торговых-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.	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; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов;	видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торговых-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

		онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе 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.	
--	--	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	238	29
Курсовая работа	*	*
Самостоятельная работа	-	-
Практика, в т.ч.:	108	108
учебная	36	36

производственная	72	72
Промежуточная аттестация, в том числе:		
МДК.01.01 в форме экзамена	6	
МДК.01.02 в форме экзамена	6	
МДК.01.03 в форме зачета с оценкой		
УП.01.01 в форме зачета с оценкой		-
ПП.01.01 в форме зачета с оценкой		
ПП.01.02 в форме зачета с оценкой		
Курсовая работа в форме зачета с оценкой		
Экзамен по модулю	6	
Всего	352	147

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	134	23	128	128	*	-		
	МДК 01.02. Организация торговли	50	6	44	44				
	МДК 01.03. Организация и техника внешнеторговых операций	54		54	54				
	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	72	72						72
	Промежуточная аттестация	18							
	Всего:	352							

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Код ПК, ОК
1	2	3	4
		Обязат. часть ОП	
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности		128	
МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности		112	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	32	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.
	Понятие, значение, классификация, источники и комплексный подход к формированию информации. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Состояние и перспективы развития рынка потребительских товаров и услуг. Источники товарного предложения: состояние, тенденции изменения. Потребности как объект маркетинговой деятельности: понятие, их характеристика. Субъекты - носители разных видов и разновидностей потребностей. Спрос: понятие, виды, факторы, влияющие на него. Влияние составных элементов комплекса маркетинга на спрос. Средства удовлетворения потребителей. Методы изучения и прогнозирования спроса. Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа. Оценка показателей конъюнктуры рынка		
	В том числе практических занятий работ	16	
	Практическое занятие 1. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на рынке	2	
	Практическое занятие 2. Формирование базы данных поставщиков на основе изучения потенциальных возможностей торговой организации	2	
	Практическое занятие 3. Изучение видов и разновидностей потребностей торгового предприятия. Решение задач на выявление потребностей и средства их удовлетворения. Установление запросов потребителей, удовлетворяемых организацией торговли, фирменных потребностей этой организации и её персонала.	2	
	Практическое занятие 4. Разработка номенклатуры торговых услуг (перечень услуг) предприятия торговли. Разработка торговой политики организации торговли	2	

	Практическое занятие 5. Расчет показателей конъюнктуры рынка: спрос, предложение, цена, запасы, емкость рынка.	2	
	Практическое занятие 6. Анализ конъюнктуры рынка	2	
	Практическое занятие 7. Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации.	4	
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание	32	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.
	Виды и формы торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли. Состояние и перспективы развития торговли в России. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация. Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации Организация претензионной работы. Требования к структуре и содержанию протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров.		
	В том числе практических занятий работ	16	
	Практическое занятие 8. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.	4	
	Практическое занятие 9. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	4	
	Практическое занятие 10. Алгоритм планирования закупок и формирование заказов поставщикам	4	
	Практическое занятие 11. Расчет и оформление заказов на поставку товаров.	4	
Тема 1.3.	Содержание	32	

Заключение внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение	1. Общая характеристика международных контрактов. Роль внешнеэкономического контракта в реализации торговых сделок и операций на мировом рынке 2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеэкономического соглашения. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами 3. Условия внешнеэкономического контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2010. Документооборот внешнеэкономических сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. 4. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи 5. Содержание и Порядок заключения и оформления внешнеэкономического контракта. Контрактные требования к качеству товара. Ценообразование при заключении внешнеэкономического контракта 6. Основные понятия, организация и участники рекламного процесса. Основные виды и средства распространения рекламы. Планирование рекламной кампании и оценка ее эффективности 7. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков. Методы разработки инструментов продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках.		ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.
	В том числе практических занятий	16	
	Практическое занятие 12. Проверка документации для заключения внешнеэкономического контракта.	2	
	Практическое занятие 13. Требования продавца и покупателя к качеству товара. Методы определения качества товара. Рекламации.	2	
	Практическое занятие 14. Финансовые условия внешнеэкономического контракта: валюта контракта и валюта платежа. Способы оплаты и методы расчета. Валютная оговорка.	2	
	Практическое занятие 15. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеэкономического контракта.	2	
	Практическое занятие 16. Составление схемы по планированию рекламной кампании.	2	
	Практическое занятие 17. Определение стоимости рекламы.	2	
	Практическое занятие 18. Изучение ситуаций по расчету эффективности рекламной кампании Сравнительная оценка эффективности различных средств рекламы.	4	
Тема 1.4.	Содержание	32	

Осуществление контроля исполнения обязательств по договорам	1. Риски в коммерческой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Системы управления коммерческими рисками при ведении торговой деятельности. Выполнение контрактных обязательств по договорам Порядок урегулирования споров. Рассмотрение споров в государственном арбитражном суде. Международный коммерческий арбитраж. Исполнение арбитражных решений		ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.
	В том числе практических занятий	16	
	Практическое занятие 19. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	4	
	Практическое занятие 20. Обстоятельства непреодолимой силы». Условие «Форс - мажор». Основания освобождения от ответственности. Роль торгово-промышленной палаты в идентификации форс - мажора.	4	
	Практическое занятие 21. Основания для применения штрафных санкций. Возмещение убытков и взыскание неустойки. Ограничение размера неустойки. Подтверждение обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств. Возобновление исполнения контракта после устранения препятствий.	4	
	Практическое занятие 22. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	4	
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		44	
МДК 01.02. Организация торговли		44	
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	10	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.
	Понятие оптовой торговли, ее роль в современных условиях. Функции оптовой торговли. Виды оптовых торговых предприятий и их функции. Технология складского товародвижения в торговле. Склады – основное звено оптовой торговли, их функции. Классификация складов, их характеристика. Виды складов в зависимости от устройства, места в товародвижении, специализации, условий и сроков хранения. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Основные группы помещений склада. Основные помещения, их назначение и взаимосвязь. Устройство и планировка складов. Организация труда на складе. Основные категории работников, их функции		
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие 1. Составление планировки склада и определение назначения складских помещений	2	

	Практическое занятие 2. Определение технико-экономических показателей работы склада. Решение задач по нахождению коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади	2	
	Практическое занятие 3. Оформление договора поставки, ТТН. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	
	Практическое занятие 4. Оформление акта ф. торг-1, акта приемки ф. торг-2. Ознакомление с документами, проверяемыми при осуществлении торговой деятельности, их оформление»	2	
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание Понятие и виды розничной торговой сети, основные принципы ее размещения. Классификация и функции предприятий розничной торговли. Специализация и типизация магазинов. Принципы, правила и виды размещения магазинов, факторы, влияющие на размещение магазинов. Торговые здания, их классификация, требования предъявляемые к ним. Устройство и планировка торгового зала, организация труда в магазине. Рациональное распределение площади между отделами. Показатели рационального использования площади торгового зала. Основные категории работников, их функции. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли, его структура и содержание. Основные и вспомогательные операции, ТТП в магазинах различных типов.	12	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие 5. Изучение видов, типов розничных торговых предприятий. Классификация предприятий розничной торговли по цене и ассортименту реализуемых товаров. Технологические планировки магазинов и анализ оптимального размещения оборудования в торговом зале.	2	
	Практическое занятие 6. Расчет эффективности использования торговых площадей магазина. Изучение покупательского спроса	2	
	Практическое занятие 7. Разработка должностных требований к обслуживающему персоналу. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина. Разработка комплекса мероприятий по оказанию услуг в магазинах	2	

	Практическое занятие 8. Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий. Источники поступления товаров в торговую сеть, оценка и выбор потенциального поставщика для магазина. Анализ применения Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	2	
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание	12	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.
	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной коммерции. 2. Понятие Интернет-магазина Принципы информационного наполнения сайта Интернет-магазина 3. Особенность организации торгово-технологического процесса в Интернет-торговле. Технологические операции и их взаимосвязь с типом Интернет-магазина и его ассортиментной направленностью. Основные торговые процессы Интернет-магазина, их последовательность. Взаимодействие Интернет-магазина с покупателями: консультирование, прием и обработка заказов, организация оплаты и доставки. 4. Задачи и процесс управления Интернет-магазином. Субъект и объект управления. Целевое управление. Формирование стратегии развития Интернет-магазина. Миссия Интернет-магазина и требования к ее формулированию. Функции управления Интернет-магазином. Построение дерева целей, целевое планирование в Интернет-торговле. Анализ и оптимизация управленческой деятельности руководителя Интернет-магазина. 5. Структура персонала и функциональные обязанности сотрудников Интернет-магазина. Формирование внутренней управленческой документации: должностных инструкций, штатного расписания, трудового договора, договора материальной ответственности. Распределение обязанностей. Определение потребности в персонале Интернет-магазина, процедура отбора и набора кадров. Использование различных организационных структур управления в торговых организациях, применяющих технологии электронной торговли. Адаптация структуры управления.		
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 9. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей.	2	
	Практическое занятие 10. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей.	2	
Тема 2.4.	Содержание	8	

Организация закупок в коммерческих организациях	Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.		ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 11. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	2	
Раздел 3. Организация и осуществление внешнеторговых операций		54	
МДК 01.03. Организация и техника внешнеторговых операций		54	
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	12	ОК 01, ОК 02, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Законодательство о контрактной системе. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС.		
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие 1. Требования к участникам закупки. Контрактная служба.	2	
	Практическое занятие 2. Комиссия по осуществлению закупок.	2	
	Практическое занятие 3. Специализированная организация.	2	
	Практическое занятие 4. Эксперты. Экспертные организации.	2	
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование внешнеторговых операций	Содержание	16	ОК 01, ОК 02, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Планирование и нормирование в сфере закупок. Формирование планов-графиков закупок		
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие 5. Прогнозирование внешнеторговых операций	2	
	Практическое занятие 6. Планирование внешнеторговых операций	2	
	Практическое занятие 7. Составление проекта внешнеторгового контракта	2	
	Практическое занятие 8. Выполнение условий внешнеторгового контракта	2	
Тема 3.3. Процедуры осуществления внешнеторговых операций	Содержание	12	ОК 01, ОК 02, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Определение объекта внешнеторговых операций. Правила описания объекта внешнеторговых операций. Обеспечение заявок при проведении внешнеторговых операций.		
	В том числе практических занятий	8	

	Практическое занятие 10. Подготовка технического задания на внешнеторговые операции.	2	
	Практическое занятие 11. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме.	2	
	Практическое занятие 12. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого электронного аукциона, проведения запроса котировок.	2	
	Практическое занятие 13. Определение процедуры внешнеторговых операций (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2	
Тема 3.4. Контроль, аудит и ответственность в сфере внешнеторговых операций.	Содержание	14	ОК 01, ОК 02, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	1. Аудит и контроль в сфере внешнеторговых операций. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.		
	2. Ответственность за нарушение законодательства о внешнеторговых операций		
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие 14. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению внешнеторговых операций, должностного лица контрактной службы заказчика.	2	
	Практическое занятие 15. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.	2	
	Практическое занятие 16. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	2	
	Практическое занятие 17. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	
	Практическое занятие 18. Определение реестра недобросовестных поставщиков.	2	
Курсовая работа			

Учебная практика Виды работ Составление перечня требований рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого 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 контракта. Формирование проекта договора поставки и/или контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	36	ОК 02, ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.
Производственная практика Виды работ Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации. Осуществление проверки необходимой документации для заключения контракта. Подготовка процедуры подписания контракта с контрагентом. Изучение инструкций по охране труда. Приемка товаров по количеству и качеству. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.	72	ОК 02, ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.

Курсовая работа <i>Примерная тематика курсовых работ:</i> Организация торгово-технологического процесса на торговом предприятии Формирование ассортимента торгового предприятия в современных условиях Организация рекламной деятельности современного торгового предприятия Мерчандайзинг как инновационное направление коммерческой деятельности Изучение и прогнозирование покупательского спроса как основа успешной работы торгового предприятия Роль транспортной логистики в успешности торгового предприятия Методы стимулирования продажи товаров в современном торговом предприятии Управление товарными запасами – важнейшее направление коммерческой деятельности Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия Анализ применения инструментов стимулирования сбыта в розничных торговых предприятиях Анализ и оценка конкурентоспособности торгового предприятия Совершенствование торгово-коммерческой деятельности Организация коммерческой деятельности по товародвижению и оценка ее эффективности Анализ конечных финансово-экономических показателей и оценка конкурентоспособности торговых организаций Организация изучения спроса оптовых покупателей и пути её совершенствования Анализ стратегического положения предприятия на рынке и пути поддержания его конкурентоспособности Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей Современные средства рекламы и эффективность их использования торговыми предприятиями Экономическое обоснование выбора наиболее эффективных форм и методов сбыта товаров Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в торговле Моделирование коммерческой деятельности и организационной системы управления торговым предприятием Использование современных видов стратегий в коммерческой деятельности компании Организация технологического процесса на складах Организация и технология торгового обслуживания Особенности организации и управления коммерческой деятельностью в торговых организациях Формирование оптимального торгового ассортимента Использование мерчандайзинга на предприятиях розничной торговли Организация сервисного обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности		
Промежуточная аттестация	6	Экзамен по модулю
Всего	352	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

1. Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», оснащена в соответствии с приложением 3 ОПОП-П. (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20 «а», учебный корпус №3).

Перечень основного оборудования:

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» (www.biblioclub.ru), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru), флипчарт переносной.

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

2. Помещение для самостоятельной работы 4.1. (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20, учебный корпус №2).

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>.

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

3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>.

4. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>.

5. Изотова, Г. С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>

6. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>

7. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>
8. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649>.
9. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439>.
10. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388>.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.
2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)
3. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2
4. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5
5. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388-4
6. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7
7. 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, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ОК 01.	<i>Обучающийся выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;</i>	<i>Контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, защита курсовых и дипломных работ, экзамены. Интерпретация результатов выполнения практических заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.</i>
ОК.02	<i>Обучающийся применяет информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности</i>	
ОК 04.	<i>Обучающийся эффективно взаимодействует и работает в коллективе и команде;</i>	
ПК 1.1	<i>Обучающийся проводит исследование рынка поставщиков и формирует информационную базу по ним</i>	
ПК 1.2	<i>Обучающийся устанавливает хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.</i>	
ПК 1.3	<i>Обучающийся осуществляет подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.</i>	
ПК 1.4	<i>Обучающийся осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</i>	
ПК 1.5	<i>Обучающийся осуществляет контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.</i>	
ПК 1.6	<i>Обучающийся организывает выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.</i>	