

Подписан: Скоков
Р.Ю., ректор ВИЭПП
Дата: 2026-01-19 13:
38:02

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВА»

Волжский социально-педагогический колледж

Рабочая программа профессионального модуля:

«Организация и осуществление торговой деятельности»

Специальность:
38.02.08 Торговое дело

Уровень образования:
среднее профессиональное образование

Квалификация выпускника:
специалист торгового дела

Волжский, 2026 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 N 548 "Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело".

Составители рабочей программы профессионального модуля:

(подпись) Некруткина И.А., преподаватель

(подпись) Поспелова А.И., преподаватель

(подпись) Мозолевич А.С., преподаватель

Рабочая программа профессионального модуля утверждена в составе комплекта документов образовательной программы Приказом ректора ВИЭПП N_____ от «__»_____ 20____ г.

Структура рабочей программы профессионального модуля

- 1 Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля.
- 2 Объем, структура и содержание профессионального модуля.
- 3 Условия реализации рабочей программы профессионального модуля.

1 Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля

1.1 Область применения рабочей программы профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.2 Цель освоения профессионального модуля

Цель освоения профессионального модуля - в результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности».

1.3 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Профессиональный модуль «Организация и осуществление торговой деятельности» - профессиональный модуль учебного цикла «Организация и осуществление торговой деятельности» структуры программы подготовки специалистов среднего звена.

Освоение профессионального модуля «Организация и осуществление торговой деятельности» предполагает наличие у обучающихся знаний и умений по дисциплинам: «Организация торгово-сбытовой деятельности внутреннем и внешнем рынках», «Организация и осуществление продаж», «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд».

Знания концептуальных основ «Организация и осуществление торговой деятельности» являются базовыми для изучения следующих профессиональных модулей: «Организация торгово-сбытовой деятельности внутреннем и внешнем рынках», «Организация и осуществление продаж», «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд», прохождения учебной, производственной практики (по профилю специальности), выполнения дипломного проекта (работы).

1.4 Планируемые результаты обучения по профессиональному модулю, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы¹

1.4.1 Общие компетенции

Перечень компетенций	В результате освоения дисциплины обучающийся должен	
	знать	уметь
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы;

¹ Данный подпункт используется в рабочих программах профессиональных модулей

Перечень компетенций	В результате освоения дисциплины обучающийся должен	
	знать	уметь
	деятельности	владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в

Перечень компетенций	В результате освоения дисциплины обучающийся должен	
	знать	уметь
		профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	сущность гражданско-патриотической; традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения.	проявлять гражданско-патриотическую позицию; демонстрировать осознанное поведение; описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения.
ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно	демонстрировать осознанное поведение	соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по

Перечень компетенций	В результате освоения дисциплины обучающийся должен	
	знать	уметь
действовать в чрезвычайных ситуациях		специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	описывать значимость своей специальности	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
	применять стандарты антикоррупционного поведения	

1.4.2 Профессиональные компетенции

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
ПК1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием	- знает методы и инструменты работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков; - умеет обобщать и систематизировать	- имеет базовые знания о методах и инструментах работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков; - умеет на основе	ПК1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
цифровых и информационных технологий	коммерческую информацию; формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции; статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц; формулировать аналитические выводы; - имеет практический опыт организации и осуществления торговой деятельности.	типовых примеров обобщать и систематизировать коммерческую информацию; формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции; статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц; формулировать аналитические выводы; - имеет практический опыт организации и осуществления торговой деятельности по инструкции преподавателя.	цифровых и информационных технологий

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		- знает методы и инструменты работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков; - умеет обобщать и систематизировать коммерческую информацию; формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции; статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц; формулировать аналитические выводы; - имеет практический опыт самостоятельного решения	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		профессиональных задач, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя координирование хода работы, способностью переносить знания и умения на новые условия при организации и осуществлении торговой деятельности. - знает методы и инструменты работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков; - умеет обобщать и систематизировать коммерческую информацию; формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции; статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц; формулировать аналитические выводы; - имеет практический опыт решения профессиональных задач повышенной сложности и в нестандартных условиях при	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		организации и осуществления торговой деятельности	
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	- знает правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев поиска и методов отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схемы электронного документооборота; - умеет 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	- имеет базовые знания о правовых нормах оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев поиска и методов отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схемы электронного документооборота; - умеет на основе типовых примеров 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,	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
	безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе; - имеет практический опыт организации и осуществления торговой деятельности - знает методы и инструменты работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков; - умеет обобщать и систематизировать коммерческую информацию; формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях	заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе. - имеет практический опыт организации и осуществления торговой деятельности по инструкции преподавателя. - знает правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуру и содержание договора поставки,	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
	внешних и внутренних рынков к товарной продукции; статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц; формулировать аналитические выводы; - имеет практический опыт организации и осуществления торговой деятельности.	спецификации и сопроводительного письма критериев поиска и методов отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схемы электронного документооборота; - умеет применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию,	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе; - имеет практический опыт самостоятельного решения профессиональных задач, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя координирование хода работы, способностью переносить знания и умения на новые условия при организации и осуществления торговой деятельности.	
		- имеет базовые знания о методах и инструментах работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков; - умеет на основе типовых примеров обобщать и систематизировать коммерческую информацию; формировать базы данных с информацией о ценах	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции; статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц; формулировать аналитические выводы; - имеет практический опыт организации и осуществления торговой деятельности по инструкции преподавателя.	
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	- знает законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; - умеет применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;	- имеет базовые знания о законодательстве Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; - умеет применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обосновывать начальную (максимальную) цену	Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
	описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; работать в единой информационной системе; взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).	закупки; описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; работать в единой информационной системе; взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).	
		- <i>знает</i> законодательства Российской Федерации о	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; - умеет применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; работать в единой информационной системе; взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями). - знает законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; - умеет самостоятельно применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обосновывать начальную	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		(максимальную) цену закупки; описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; работать в единой информационной системе; взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).	
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению	- <i>знает</i> нормативные правовые акты, регламентирующие	- <i>имеет базовые знания</i> о нормативных	Проведение анализа конъюнктуры и емкости

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	внешнеэкономическую деятельность; международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; - умеет оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; - имеет практический опыт организации и осуществления торговой деятельности	правовых актах, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; - умеет на основе типовых примеров оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; - имеет практический опыт организации и осуществления торговой деятельности по инструкции преподавателя.	товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
		- знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; стандарты и требования внешних	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		рынков к товарной продукции; - умеет оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; - имеет практический опыт самостоятельного решения профессиональных задач, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя координирование хода работы, способностью переносить знания и умения на новые условия при организации и осуществлении торговой деятельности	
		- знает нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; - умеет оформлять документацию в	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; - имеет практический опыт решения профессиональных задач повышенной сложности и в нестандартных условиях при организации и осуществлении торговой деятельности	
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	- знает правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; - умеет 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	- имеет базовые знания правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; - умеет на основе типовых примеров составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с	Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
	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 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. - имеет практический опыт организации и осуществления	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 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; - имеет	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
	торговой деятельности	практический опыт организации и осуществления торговой деятельности по инструкции преподавателя.	
		- знает правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; - умеет 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	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		или о расторжении контракта; осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; - имеет практический опыт самостоятельного решения профессиональных задач, внося коррективы в алгоритм действий, осуществляя координирование хода работы, способностью переносить знания и умения на новые условия при организации и	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		осуществлении торговой деятельности. - знает правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; - умеет 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	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
		оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; - имеет практический опыт решения профессиональных задач повышенной сложности и в нестандартных условиях при организации и осуществлении торговой деятельности.	
ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	- знает виды торговых структур; формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности: материально-техническую базу	- имеет базовые знания о видах торговых структур; формах и видах торговли, составные элементы торговой деятельности: материально-	Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Приемка товаров по количеству

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
	торговли; инфраструктуру потребительского рынка; средства, методы, инноваций в отрасли; организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли; цели, задачи, принципы, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; - <i>умеет</i> 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	техническую базу торговли; инфраструктуру потребительского рынка; средства, методы, инноваций в отрасли; организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли; цели, задачи, принципы, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; - <i>умеет</i> на основе типовых примеров 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	и качеству. Составление и оформление закупочной документации, ее осуществления для проверки проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
	(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 АВМ SHELF; 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. - имеет практический опыт организации и	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 АВМ SHELF; 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; - имеет	

Перечень компетенций	В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен		
	знать	уметь	иметь практический опыт
	осуществления торговой деятельности.	<i>практический опыт</i> организации и осуществления торговой деятельности по инструкции преподавателя.	

2 Объем, структура и содержание «Организация и осуществление торговой деятельности»

Объем профессионального модуля составляет 616 академических часов.

Очная форма обучения

Объем обязательных аудиторных занятий – 616 часов, в том числе по видам учебной деятельности:

лекции – 200 часов;

практические занятия (лабораторные работы, семинары) – 200 часов;

консультации - 12 часов;

групповые консультации по выполнению курсового проекта (работы) – 20 часов.

В объем учебной деятельности обучающихся по профессиональному модулю включается: самостоятельная работа – 40 часов, выполнение курсового проекта (работы), индивидуальные и групповые консультации.

Промежуточная аттестация – 66 часов, в том числе по видам учебной деятельности:

экзамен – 30 часов;

консультация – 8 часа;

самостоятельная работа - 22 часа;

экзамен по модулю - 6 часов.

Структура профессионального модуля²

Наименование раздела	Объем в академических часах	Форма промежуточной аттестации
МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности внутреннем и внешнем рынках	196	экзамен
МДК 01.02 Организация и осуществление продаж	216	экзамен
МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	90	зачет с оценкой
УП 01.01 Учебная практика ³	36	зачет
ПП 01.01 Производственная практика (по профилю специальности) ⁴	72	зачет
ПМ 01.ЭК Экзамен по модулю	6	экзамен по модулю

²Данная таблица используется в рабочих программах профессиональных модулей

³ Программа учебной практики утверждена в составе образовательной программы как отдельный документ

⁴ Программа производственной практики (по профилю специальности) утверждена в составе образовательной программы как отдельный документ

Структура и содержание междисциплинарного курса «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках»

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)				Уровень освоения
		всего	в том числе:			
			с применением электронного обучения	в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
Тема 1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Лекции:	18				1-3
	1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.	2				
	2. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке.	2				
	3. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.	2				
	4. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.	2				
	5. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.	2				
	6.Требования внешних и внутренних рынков к продукции предприятия.	2				
	7. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения.	2				
	8. Использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка.	2		2	2	
	9.Методы изучения и прогнозирования спроса.	2		2	2	
	Практические занятия:	20				

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)				Уровень освоения
		всего	в том числе:			
			с применением электронного обучения	в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	1. Изучение потенциальных возможностей торговой организации.	2			2	
	2. Внешняя и внутренняя среда организации	2				
	3. Изучение конкурентного положения организации на товарном рынке.	2			2	
	4. Сбор информации по поставщикам на торговом рынке.	2				
	5. Анализ информации по поставщикам и оценка конкурентных преимуществ.	2			2	
	6. Использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка.	2			2	
	7. Сбор информации по конкурентной среде для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров.	2				
	8. Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров.	2		2	2	
	9. Сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках.	2				
	10. Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров.	2			2	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий	2				
Тема 2. Установление хозяйственных	Лекции:	16				1-3
	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции.	2				

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)				Уровень освоения
		всего	в том числе:			
			с применением электронного обучения	в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
связей поставщиками и потребителями товаров и услуг	2. Отраслевые особенности хозяйственных связей	2				
	3. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков.	2				
	4. Методы отбора поставщиков.	2		2		2
	5. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.	2		2		2
	6.Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.	2				
	7. Документальное подтверждение исполнения договоров	2				
	8. Организация претензионной работы.	2				
	Практические занятия:	14				
	1. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.	2				2
	2. Изучение и анализ предложений поставщиков - посредников с учетом их географического положения.	2				
	3. Управление закупками.	2				
	4. Разработка коммерческого предложения.	2		2		2
	5. Заполнение конкурентного листа.	2				
	6. Анализ приоритетов по поставщикам. Заключение внешнеторгового контракта.	2				2
	7. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	2				2

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)				Уровень освоения
		всего	в том числе:			
			с применением электронного обучения	в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий	2		×	×	
Тема 3. Заключение внешне­тор­го­вого контракта и его документальное сопровождение	Лекции:	8				1-3
	1. Условия внешне­тор­го­вого контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022.	2				
	2. Документооборот внешне­тор­го­вых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. Требования по оформлению документов.	2		2	2	
	3. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков.	2				
	4. Инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	2		2	2	
	Практические занятия:	8				
	1. Товаросопроводительные документы.	2			2	
	2. Проверка документации для заключения внешне­тор­го­вого контракта.	2			2	
	3. Контроль правильности оформления предоставленного внешне­тор­го­вого контракта.	2			2	
	4. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков.	2		2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий.	2				
	Тема 4. Осуществление контроля исполнения	Лекции:	4			
1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.		2				

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)				Уровень освоения
		всего	в том числе:			
			с применением электронного обучения	в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
обязательств по внешнеторговому контракту	2. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	2		2	2	1-3
	Практические занятия	4				
	1. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки.	2				
	2. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2		2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий.	2				
	Лекции:	8				
Тема 5 Организация работы по стимулированию коммерческой деятельности на внутреннем рынке	1. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже.	2				
	2. Организация продажи товаров на оптовых рынках.	2		2	2	
	3. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.	2				
	4. Товарообменные операции на внутреннем и внешнем рынках бартер	2				
	Практические занятия:	8				
	1. Товарооборот на розничном и оптовом рынке	2			2	
	1. Финансовая аренда (лизинг).	2				
	2. Факторинг.	2		2	2	
	3. Товарообменные операции (бартер).	2			2	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий, решение типовых задач.	6				
	Тема 6. Коммерческая	Лекции:	8			
1. Виды информации. Источники		2				

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)				Уровень освоения
		всего	в том числе:			
			с применением электронного обучения	в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
информация и ее защита. Роль информации в организации торгов сбытовой деятельности	коммерческой информации.					
	2. Характеристика и значение видов информации на внутреннем и внешнем рынках сбыта товаров.	2				
	3. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Основные правила для обеспечения защиты коммерческой тайны.	2				
	4. Способы защиты коммерческой тайны	2				
	Практические занятия:	8				
	1. Оценка необходимости наличия коммерческой информации.	2			2	
	2. Источники и характеристика видов информации	2			2	
	3. Сведения, относящиеся к коммерческой тайне.	2				
	4. Определение правил обеспечения защиты коммерческой деятельности.	2		2	2	
Тема 7. Организация биржевой торговли и торговли на аукционах.	Лекции:	10				1-3
	1. Главная цель товарных бирж. Классификация и характеристика бирж.	2				
	2. Органы управления торговой биржи.	2				
	3. Организация торговых операций на бирже.	2				
	4. Биржевая сделка. Виды сделок их регистрация и оформление.	2				
	5. Сущность и виды аукционов	2				
	Практические занятия:	10				
	1. Работа товарных бирж	2				
	2. Порядок организации аукционов.	2			2	
	3. Техника аукционной торговли.	2				

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)				Уровень освоения
		всего	в том числе:			
			с применением электронного обучения	в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	4. Проведение торгов	2		2	2	
	5. Оформление аукционных сделок на внутреннем и внешнем рынках	2				
Тема 8. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций	Лекции:	8				1-3
	1. Понятие внешнеэкономической деятельности.	2				
	2. Внешнеторговая деятельность. Виды внешнеторговых операций	2				
	3. Международные коммерческие операции.	2				
	4. Техника оформления внешнеторговых операций.	2				
	Практические занятия:	8				
	1. Таможенный тариф и таможенная пошлина	2				
	2. Организация экспортно-импортных операций	2				
	3. Документы, используемые при совершении экспортно-импортных операций.	2		2	2	
	4. Организация таможенных операций	2				
Консультации		4				
Консультации на подготовку к экзамену		2				
Самостоятельная работа обучающихся на подготовку к экзамену		10				
Промежуточная аттестация		6				
Итого		196		32	64	

Структура и содержание междисциплинарного курса «Организация и осуществление продаж»

Очная форма обучения

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁵
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
Второй год обучения Осенний семестр					
Тема 1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Лекции:	28	4	4	1,2,3
	1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства.	2			
	2.Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности.	2			
	3.Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции.	2			
	4.Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции.	2			
	5.Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.	2			
	6.Значение дистрибуции в распределении товаров.	2			
	7.Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.	2			
	8.Складское хозяйство: классификация складов, требования.	2			
	9.Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных	2			

⁵ Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – Ознакомительный уровень (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – Репродуктивный (выполнение действий по образцу, инструкции или под руководством преподавателя);

3 – Продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение действий, решение проблемных задач).

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁵
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	складских зон, проектирование складского помещения.				
	10.Технологии складских операций	2			
	11. Организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом».	2	2	2	
	12.Эффективное планирование складского пространства.	2			
	13. Требования к оснащению складского пространства специализированным оборудованием и мебелью.	2			
	14.Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле	2	2	2	
	Практические занятия:	40	12	12	
	1.Анализ деятельности оптовых предприятий	2			
	2. Сравнительная характеристика инфраструктуры оптовой торговли	2			
	3. Определение технико-экономических показателей работы склада.	2			
	4. Определение технико-экономических показателей работы склада.	2			
	5. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	2	2	
	6. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	2	2	
	7.Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	2	2	
	8.Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	2	2	
	9.Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	2	2	
	10.Применение методов управления процессами	2	2	2	

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁵
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	складской грузообработки "1С: WMS Логистика.				
	11. Планирование складского пространства.	2			
	12. Планирование складского пространства.	2			
	13. Оснащение складского пространства специализированным оборудованием и мебелью.	2			
	14. Оснащение складского пространства специализированным оборудованием и мебелью.	2			
	15. Бухгалтерский учет поступления товаров в оптовой торговле	2			
	16. Бухгалтерский учет поступления товаров в оптовой торговле	2			
	17. Бухгалтерский учет поступления товаров в оптовой торговле	2			
	18. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2			
	19. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2			
	20. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2			
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение практических заданий	6			
	Тема 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Лекции:	4		
1.Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды.		2			
2. Классификация торговых организаций.		2			
Практические занятия:		8	4	4	
1. Исследование деятельности розничного предприятия		2	2	2	
2. Анализ деятельности торговых предприятий в России		2	2	2	
3.		2			
4. Сравнение видов торговых предприятий		2			
Самостоятельная работа обучающихся: выполнение		4			

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁵
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	тестовых заданий				
Консультация		2			
Итого за семестр		92	20	20	
Второй год обучения Весенний семестр					
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Лекции:	32	4	4	1,2,3
	1.Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».	2			
	2.Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей.	2			
	3.Специализация и типизация магазинов.	2			
	4.Специализация и типизация магазинов.	2			
	5.Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.	2			
	6.Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.	2			
	7.Современные форматы торговых предприятий	2			
	8.Современные форматы торговых предприятий	2			
	9.Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли.	2			
	10.Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов.	2			
	11.Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов.	2			

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁵
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	12.Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги.	2			
	13.Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.	2	2	2	
	14.Подготовка товаров к продаже.	2	2	2	
	15.Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров.	2			
	16. Правила торговли	2			
	Практические занятия:	32	12	12	
	1.Проведение SWOT-анализа ресурсного потенциала конкретного розничного предприятия.	2	2	2	
	2.Разработка торгово-технологического процесса для магазина продовольственных товаров	2	2	2	
	3.Составление схемы торгово-технологического процесса для магазина бытовой техники с учетом особенностей товара.	2	2	2	
		2			
	4.Разработка каталога услуг для супер-маркетов с детализацией основных и дополнительных услуг.	2			
	5.Практическое заполнение акта приемки товаров с фиксацией количества и качества поступивших товаров.	2			
	6.Разбор и решение практических ситуаций, связанных с приемом и возвратом некачественных товаров.	2	2	2	
	7.Практическое нанесение маркировки на образцы товаров, включая регистрацию штрих-кода и ценника.	2	2	2	
	8.Организация упаковки и фасовки товаров для последующего выставления на продажу.	2	2	2	
	9.Построение схемы размещения товаров на стеллажах и оптимизация выкладки товаров для повышения продаж.	2			

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁵
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	10.Разработка рекламного буклета для продвижения конкретного товара или линейки товаров.	2			
	11.Формирование ассортиментной матрицы для конкретного магазина с учетом покупательского спроса и сезонности.	2			
	12.Проверка правильности оформления торговой точки на соответствие обязательным требованиям Правил торговли.	2			
	13.Выполнение анализа динамики продаж конкретного товара с расчетом коэффициентов эластичности и других показателей.	2			
	14.Выполнение анализа динамики продаж конкретного товара с расчетом коэффициентов эластичности и других показателей.	2			
	15.Разработка стандартного регламента обслуживания покупателей для конкретного типа магазина.	2			
	16.Проведение SWOT-анализа конкурирующей торговой организации и выработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности.	2			
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий	4			
	Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Лекции:	8		
1. Особенности организации торгово-технологических процессов в электронной торговле и на маркетплейсах		2			
2. Сравнительный анализ эффективности онлайн-магазина и физического магазина по ряду показателей.		2			
3. Особенности управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах.		2			
4. Особенности управления торгово-технологическими		2			

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁵
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	процессами в электронной торговле и на маркетплейсах.				
	Практические занятия:	8	8	8	
	1.Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	2	2	2	
	2. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	2	2	2	
	3. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	2	2	2	
	4. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	2	2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий	4			
	Курсовое проектирование (выполнение курсовой работы) и т.п. Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) 1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. 2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы плана. 3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.	20			

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁵
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования 5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы. 6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. 7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. 8. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы.				
Итого за семестр		108	24	24	
Консультации		4			
Промежуточная аттестация		12			
Итого		216	44	44	

Структура и содержание междисциплинарного курса «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд»

Очная форма обучения

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁶
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
Второй год обучения Весенний семестр					
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Лекции:	4			1,2,3
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок.	2			
	2. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	2		2	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий	2			
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и	Лекции:	4			1,2,3
	1. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для	4	2	2	

⁶ Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – Ознакомительный уровень (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – Репродуктивный (выполнение действий по образцу, инструкции или под руководством преподавателя);

3 – Продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение действий, решение проблемных задач).

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁶
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
муниципальных нужд	государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок				
	Практические занятия:	4			
	1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	4		2	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий	2			
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Лекции:	12			1,2,3
	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.	4			
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	4			
	3. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.	4	2	2	
	Практические занятия:	16			
	1. Подготовка технического задания на закупку.	4		2	
	2.. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	4	2	2	

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁶
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	3. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	4	2	2	
	4. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	4		2	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий	2			
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Лекции:	8			1,2,3
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).	4			
	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	4	2	2	
	Практические занятия:	8			
	1. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	4		2	
	2. Определение минимальной стоимости одного из	4	2	2	

Раздел, тема дисциплины	Содержание междисциплинарного курса по видам учебной деятельности	Объем (в академ. часах)			Уровень освоения ⁶
		всего	в том числе:		
			в интерактивной форме	в форме практической подготовки	
	контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.				
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Лекции	4			1,2,3
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	2	2	2	
	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2			
	Практические занятия:	8			
	1. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	8	2	2	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Лекции	8			1,2,3
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	4		2	
	2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	4		2	
	Практические занятия:	4			
	1. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	4		2	
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение тестовых заданий				
	Консультации	2			
Итого	90	16	36		

3 Условия реализации рабочей программы профессионального модуля

3.1 Оценочные и методические материалы по профессиональному модулю

Оценочные и методические материалы профессионального модуля приведены в Приложении 1 к рабочей программе профессионального модуля, доступ к которым открыт на официальном сайте института.

3.2 Фонд оценочных средств по профессиональному модулю

Фонд оценочных средств по текущему контролю успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации приведены в Приложении 2 к рабочей программе профессионального модуля, доступ к которым открыт на официальном сайте института.

3.3 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения профессионального модуля

Основная учебная литература

1. Магомедов, Ш. Ш. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров : учебник / Ш. Ш. Магомедов. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 320 с. : ил., табл., граф. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720339> (дата обращения: 16.12.2025). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-05689-5. – Текст : электронный.

2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 294 с. : ил., табл., схем. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720276> (дата обращения: 16.12.2025). – ISBN 978-5-394-05435-8. – Текст : электронный.

3. Райкова, Е. Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник / Е. Ю. Райкова. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 398 с. : ил., табл., схем. – (Учебные издания для вузов). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710160> (дата обращения: 16.12.2025). – Библиогр.: с. 379-380. – ISBN 978-5-394-05482-2. – Текст : электронный.

Дополнительная учебная литература

1. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. – 16-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 456 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720277> (дата обращения: 16.12.2025). – ISBN 978-5-394-05994-0. – Текст : электронный.

2. Калачев, С. Л. Товароведение и товарный менеджмент товаров для творчества, развития, спорта, активного отдыха и мебели : учебник / С. Л. Калачев, Н. А. Ибрагимова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 222 с. : ил., табл. – (Учебные издания для вузов). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=709800> (дата обращения: 16.12.2025). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-05686-4. – Текст : электронный.

3. Петрище, Ф. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник : [16+] / Ф. А. Петрище. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 508 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496152> (дата обращения: 16.12.2025). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-01879-4. – Текст : электронный.

4. Цифровая логистика : учебник : [16+]. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2026. – 336 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=726162> (дата обращения: 16.12.2025). – ISBN 978-5-9729-2780-7. – Текст : электронный.

Нормативно-правовые акты «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ

1. Российская Федерация. Законы. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/.

2. Российская Федерация. Законы. О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/.

3. Российская Федерация. Законы. О Центральном банке Российской Федерации: Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/.

4. Российская Федерация. Законы. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45769/.

5. Российская Федерация. Положения. Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах: Положение Банка России от 16.12.2003 N 242-П. – Текст : электронный // Правовой портал ГАРАНТ.РУ. – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/584330/paragraph/11474/highlight/16.12.2003%20N%20242-%D0%9F:1>.

6. Российская Федерация. Положения. О правилах осуществления перевода денежных средств: Положение Банка России от 19.06.2012 N 383-П. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131829/.

7. Российская Федерация. Положения. Об идентификации кредитными организациями клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев в целях противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Положение Банка России от 15.10.2015 N 499-П. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190354/.

8. Российская Федерация. Положения. Об обязательных резервах кредитных организаций: Положение Банка России от 01.12.2015 N 507-П. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190244/.

9. Российская Федерация. Положения. О Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения: Положение Банка России от 27.02.2017 N 579-П. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_213488/.

10. Российская Федерация. Положения. О платежной системе Банка России: Положение Банка России от 06.07.2017 N 595-П. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_280683/.

11. Российская Федерация. Положения. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение Банка России от 28.06.2017 N 590-П. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/.

12. Российская Федерация. Положения. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери: Положение Банка России от 23.10.2017 N 611-П. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_293612/.

13. Российская Федерация. Положения. О методике определения собственных средств кредитных организаций: Положение Банка России от 04.07.2018 N 646-П. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_306920/.

14. Российская Федерация. Указания. О критериях определения финансового состояния кредитных организаций: Указание Банка России от 31.03.2000 N 766-У. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_8681/.

15. Российская Федерация. Указания. О порядке приведения в соответствие размера уставного капитала и величины собственных средств кредитных организаций: Указание Банка России от 24.03.2003 N 1260-У. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_41910/.

16. Российская Федерация. Указания. О правилах составления и представления отчетности кредитными организациями в Центральный банк Российской Федерации: Указание Банка России от 16.07.2012 N 2851-У. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132731/.

17. Российская Федерация. Указания. О порядке составления кредитными организациями годовой бухгалтерской отчетности: Указание Банка России от 04.09.2013 N 3054-У. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_151519/.

18. Российская Федерация. Указания. Об оценке экономического положения банков: Указание Банка России от 03.04.2017 N 4336-У. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_217168/.

19. Российская Федерация. Указания. О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации: Указание Банка России от 08.10.2018 N 4927-У. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308860/.

20. Российская Федерация. Инструкции. О порядке регулирования отношений, связанных с осуществлением мер по предупреждению несостоятельности кредитных организаций: Инструкция Банка России от 11.11.2005 N 126-И. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_57038/.

21. Российская Федерация. Инструкции. О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций: Инструкция Банка России от 02.04.2010 N 135-И. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99865/.

22. Российская Федерация. Методические рекомендации. Методические рекомендации по выявлению и представлению сведений об операциях по банковским счетам, подлежащих обязательному контролю: Протокол заседания Комитета АРБ по вопросам ПОД/ФТ N 22 от 27.01.2010. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_77817/.

23. Российская Федерация. Методические рекомендации. Методические рекомендации по усилению контроля операторами по переводу денежных средств за деятельностью банковских платежных агентов: утв. Банком России 14.04.2016 N 11-МР. – Текст : электронный // Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196983/.

Периодическая литература

1. Товаровед продовольственных товаров. <https://panor.ru/magazines/tovaroved-prodovolstvennykh-tovarov.html?ysclid=lskq1gkicu786404316#>

2. Пищевая и перерабатывающая промышленность. http://www.cnsnb.ru/iz_food.shtm

3. Пищевая промышленность. <https://foodprom.ru/journals/pischevayapromyshlennost>

4. Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. <https://oreluniver.ru/science/journal/ttipp?ysclid=lskqr6yt7t215218078>. 5. «Мое дело. Магазин». издание о розничной продовольственной торговле в России. <http://www.moyo-delo.ru/ru/2010-12-07-23-18-15.html> 7. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети Интернет и информационных технологий, используемых при проведении учебной/производственной практики (тип практики)

1. Научная электронная библиотека «Киберленинка». - URL: <http://cyberleninka.ru/>

2. Научная электронная библиотека. - URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

3. Справочно-правовая система «ГАРАНТ». - URL: <http://www.garant.ru>

4. Справочно-правовая система «Кодекс». - URL: <http://www.kodeks.ru/>

5. Справочно-правовая система «Консультант плюс». - URL: <http://base.consultant.ru>

6. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE». - URL: <http://www.biblioclub.ru/>

3.4 Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети Интернет и информационных технологий, необходимых для освоения профессионального модуля

Перечень программного обеспечения

1. Microsoft Office Standard 2016;

2. Microsoft Windows 10 Pro;

3. Справочная правовая система (СПС) КонсультантПлюс;

4. АИБС «МАРК-SQL» (версия 1.8);

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

1. АИБС «МАРК-SQL»;

2. Справочная правовая система (СПС) КонсультантПлюс (обновляется постоянно).

3.5 Материально-техническая база, необходимая для осуществления профессионального модуля

Для освоения профессионального модуля требуется Кабинеты «Автоматизации торговых-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгового-технологического оборудования и охрана труда». Лекционные и практические занятия рекомендуется проводить в аудитории, оснащенной мультимедийными средствами (проектор и др.).

Практические занятия рекомендуется проводить в кабинетах «Автоматизации торговых-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгового-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные персональными компьютерами, информационным, программным и аппаратным обеспечением локальной компьютерной сети, информационным и программным обеспечением глобальной сети Интернет.

Организация образовательной деятельности по профессиональному модулю посредством электронного обучения осуществляется с применением технических средств, а также информационно - телекоммуникационных сетей, обеспечивающих передачу по линиям связи указанной информации, взаимодействие обучающихся и педагогических работников.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся должны быть оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду института.⁷

⁷ Используется в рабочих программах дисциплин (профессионального модуля)

**Согласование обновления рабочей программы профессионального модуля «
Организация и осуществление торговой деятельности»**

на 20__/20__ учебный год

Ответственные лица	Ф.И.О	Подпись
Председатель ПЦК наименование		
Руководитель образовательной программы		

Обновление рабочей программы общеобразовательной учебной дисциплины (дисциплины, профессионального модуля) утверждено в составе комплекта документов образовательной программы Приказом ректора ВИЭПП N ____ от _____ 20__ г.

на 20__/20__ учебный год

Ответственные лица	Ф.И.О	Подпись
Председатель ПЦК наименование		
Руководитель образовательной программы		

Обновление рабочей программы общеобразовательной учебной дисциплины (дисциплины, профессионального модуля) утверждено в составе комплекта документов образовательной программы Приказом ректора ВИЭПП N ____ от _____ 20__ г.

на 20__/20__ учебный год

Ответственные лица	Ф.И.О	Подпись
Председатель ПЦК наименование		
Руководитель образовательной программы		

Обновление рабочей программы общеобразовательной учебной дисциплины (дисциплины, профессионального модуля) утверждено в составе комплекта документов образовательной программы Приказом ректора ВИЭПП N ____ от _____ 20__ г.

на 20__/20__ учебный год

Ответственные лица	Ф.И.О	Подпись
Председатель ПЦК наименование		
Руководитель образовательной программы		

Обновление рабочей программы общеобразовательной учебной дисциплины (дисциплины, профессионального модуля) утверждено в составе комплекта документов образовательной программы Приказом ректора ВИЭПП N ____ от _____ 20__ г.