

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.2 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

**Составители:**

**Артамонова Ольга Анатольевна, преподаватель ГБПОУ УКРТБ**

**Ирнарзова Екатерина Сергеевна, преподаватель ГБПОУ УКРТБ**

**Гильманова Алия Рамилевна, преподаватель ГБПОУ УКРТБ**

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля

2. Результаты освоения профессионального модуля

3. Структура и содержание профессионального модуля

4. Условия реализации профессионального модуля

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионально модуля

Приложение 1

Приложение 2

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

---

*название профессионального модуля*

---

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, входящей в укрупненную группу специальностей **38.00.00 Экономика и управление**.

Рабочая программа может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и в программах профессиональной подготовки обучающихся укрупненной группы специальностей **38.00.00 Экономика и управление** в части освоения основного вида деятельности (ВД):

**Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

---

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

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

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

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном образовании в рамках подготовки специалистов по курсу «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» на основании основного общего образования. Опыт работы не требуется.

Рабочая программа составляется для очной, заочной, заочной с элементами дистанционных образовательных технологий форм обучения.

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

В результате освоения обязательной части модуля обучающийся должен иметь практический опыт:

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

В результате освоения обязательной части модуля обучающийся должен уметь:

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

В результате освоения обязательной части модуля обучающийся должен знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;

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

В результате освоения вариативной части модуля обучающийся должен уметь:

- оценивать деловую активность торговой организации;
- оценивать конкурентоспособность;
- анализировать и оценивать эффективность рекламы разных видов;
- анализировать структуру государственного бюджета, источники финансирования бюджета.

В результате освоения вариативной части модуля обучающийся должен знать:

- факторы и резервы повышения эффективности работы торговых организаций;
- специфику рекламных услуг, запреты и ограничения, достоинства и недостатки разных видов реклам;
- принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного устройства.

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

Всего – 612 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 468 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 320 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 148 часов;

производственной практики – 144 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

В ходе освоения профессионального модуля учитывается движение к достижению личностных результатов обучающимися ЛР 14, 15, 17.

### 3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности),
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3	Раздел 1. Организация и проведение экономической деятельности	226	156	78	-	70	-	-	-
ПК 2.4 ПК 2.5 ПК 2.6	Раздел 2. Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности	98	68	34	-	30	-	-	-
ПК 2.7 ПК 2.8 ПК 2.9	Раздел 3. Организация и проведение маркетинговой деятельности	144	96	48	-	48	-	-	-

\* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

	Производственная практика (по профилю специальности), часов	144						144
	Всего:	612	320	160	-	148	-	144

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

#### VIII семестр

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Организация и проведение экономической деятельности		226	
МДК 1. Финансы, налоги и налогообложение		226	
Тема 1.1. Финансы: сущность и роль в экономике	<b>Содержание</b>	<b>70</b>	
	1 Сущность и функции финансов. Роль финансов в экономике	2	1
	2 Финансовая система Российской Федерации	2	1
	3 Современная финансовая политика государства, ее содержание и цели.	2	1
	4 Экономическая сущность и функции бюджета государства.	2	2
	5 Принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного	2	2



	устройства. Бюджетная система Российской Федерации. Межбюджетные отношения в Российской Федерации. Методы оказания финансовой помощи субъектам РФ и муниципальным образованиям.		
6	Управление финансами. Финансовое планирование и методы финансового контроля	2	1
7	Содержание, этапы и формирование бюджетного процесса в Российской Федерации	2	2
8	Доходы и расходы бюджета	2	2
<b>Практические занятия</b>		2	
1	Анализ структур государственного бюджета, источники финансирования бюджета.		
9	Государственный кредит и государственный долг	2	2
10	Целевые государственные внебюджетные фонды	2	2
11	Сущность, функции и классификация страхования	2	2
<b>Практические занятия</b>		4	
2	Коэффициент В. Ф. Коньшина		
3	Расчет страховых взносов во внебюджетные фонды		
12	Сущность, основные свойства и функции денег.	2	2
<b>Практические занятия</b>		2	
4	Расчет коэффициента использования и ликвидности денежных средств		
13	Понятие, структура, показатели денежного оборота. Закон денежного обращения. Эмиссия денег: безналичная, налично-денежная. Системы наличного и безналичного денежного обращения в Российской Федерации и условия их функционирования	2	2
14	Денежная система и ее элементы. Особенности денежной системы РФ.	2	2
15	Финансы предприятия. Основные и оборотные средства предприятия: понятие, состав, структура и источники формирования. Показатели эффективности использования основных и оборотных средств предприятия. Источники формирования финансовых ресурсов. Собственные и заемные средства (капитал)		2
<b>Практические занятия</b>		10	
4	Применение закона денежного обращения		
5	Расчет оборачиваемости, скорости оборота денег		
6	Сравнительный анализ финансовых и денежных отношений и их различия.		
7	Расчет компонентов закона денежного обращения задачи		
8	Расчет показателей эффективности использования основных и оборотных средств предприятия		
16	Сущность, формы проявления, причины инфляции. Особенности инфляции в РФ.	2	2

	<b>Практические занятия</b>		2	
	9	Расчет индекса покупательной способности. Номинальная и реальная процентные ставки		
	17	Мировая и национальная валютная системы. Валютный курс.	2	2
	18	Ссудный капитал: сущность, особенности. Ссудный процент: сущность и факторы, определяющие его уровень. Понятие, функции, структура рынка ссудного капитала.	2	2
	19	Кредит: необходимость, сущность, формы. Понятие, цели и методы денежно-кредитной политики. Особенности денежно-кредитной политики в России.	2	2
	<b>Практические занятия</b>		8	
	10	Расчет простой процентной ставки		
	11	Особенности финансовых систем развитых стран		
	12	Решение задач на определение процентов по кредиту		
	13	Составление Кредитного договора		
	20	Понятие, типы, структура банковской системы. Формирование и развитие банковской системы России. Центральный банк: формы организации и функции.	2	2
21	Сущность, функции, типы коммерческих банков.	2	2	
22	Понятие, характеристика видов международных финансово-кредитных институтов	2	2	
<b>Тема 1.2.</b> Налоги и налогообложение	<b>Содержание</b>		<b>86</b>	
	1	Экономическая сущность налогов. Функции налогов и принципы налогообложения	2	2
	<b>Практические занятия</b>		4	
	14	Анализ и проведение систематизации суждений о понятии «налог» в процессе развития научных взглядов		
	15	Анализ и работа с нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения		
	2	Система налогов и сборов в РФ и их классификация	2	2
	<b>Практические занятия</b>		8	
	15	Классификация и систематизация налогов и сборов по видам		
	16	Классификация налогов в зависимости от заданных признаков		
	17	Сравнительный анализ практики налогообложения в Российской Федерации и Западной Европы.		
	18	Классификация налогов применительно к организационно-правовым формам организаций		
3	Элементы налога и их характеристика	2	2	

4	Налоговые проверки: цель, виды, механизм проведения и оформления результатов	2	2
<b>Практические занятия</b>		8	
19	Составление акта выездной налоговой проверки		
20	Проведение камеральной налоговой проверки		
21	Проведение выездной налоговой проверки		
22	Сравнительная характеристика управленческого, финансового и налогового учета		
5	Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение	2	2
6	Налоговый кодекс РФ	2	2
<b>Практические занятия</b>		4	
23	Анализ сходства и различия в построении элементной структуры налога Российской Федерации в соответствии с ФЗ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и НК Российской Федерации.		
24	Налоговые правонарушения и расчёт налоговых санкций за их совершение		
7	Налог на добавленную стоимость: плательщики, объект налогообложения, ставки, льготы и сроки уплаты	2	2
<b>Практические занятия</b>		6	
25	Расчет налоговой базы и суммы налоговых вычетов по НДС.		
26	Заполнение налоговой декларации по НДС		
27	Расчет НДС к уплате в бюджет		
8	Налог на прибыль: плательщики, объект налогообложения, ставки, льготы и сроки уплаты	2	2
<b>Практические занятия</b>		4	
28	Анализ разницы между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода		
9	Налог на доходы физических лиц: плательщики, объект налогообложения. Налоговые вычеты с доходов физических лиц	2	2
<b>Практические занятия</b>		2	
29	Расчет налоговой базы по НДФЛ. Расчет суммы НДФЛ		
10	Акцизы: плательщики, объект налогообложения, ставки и сроки уплаты	2	2
11	Налог на имущество физических лиц. Определение налоговой базы и расчет местных имущественных налогов	2	2
<b>Практические занятия</b>		2	

	30	Расчет налога на имущество физических лиц		
	12	Земельный налог: плательщики, методика расчета и сроки уплаты и предоставления отчетности	2	2
	13	Налог на имущество организаций. Расчет среднегодовой стоимости имущества, расчет налога на имущество организаций	2	2
	<b>Практические занятия</b>		8	
	31	Расчет налога на имущество организаций		
	32	Расчет налога на имущество организацией с использованием льготы.		
	33	Особенности налогообложения имущества (недвижимости) в налоговых системах различных стран		
	34	Анализ особенности налогообложения земельных участков в зависимости от целевого назначения в налоговых системах различных стран		
	14	Транспортный налог	2	2
	<b>Практические занятия</b>		4	
	35	Расчет транспортного налога. Налоговая отчетность по единому налогу на вмененный доход. Налоговая отчетность по транспортному налогу.		
	36	Анализ особенности налогообложения транспорта в налоговых системах различных стран		
	15	Специальные налоговые режимы. Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства	2	2
	<b>Практические занятия</b>		4	
	37	Анализ отличительных признаков специальных налоговых режимов		
	38	Оформление декларации по УСН		
	16	Виды налогового контроля и его организация. Общее понятие об аудите и видах аудиторских услуг	2	2
	17	Государственная пошлина	2	2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	39	Исчисление суммы пени		
	<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.</b> Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.		<b>20</b>	

<b>Примерная тематика домашних заданий</b>	
1.1.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Чтение и анализ литературы [5] стр. 41-52</li> <li>2. Чтение и анализ литературы [5] стр. 106-108</li> <li>3. Чтение и анализ литературы [5] стр. 52-73</li> <li>4. Чтение и анализ литературы [5] стр. 114-126</li> <li>5. Чтение и анализ литературы [5] стр. 126-132</li> <li>6. Чтение и анализ литературы [5] стр. 126-132</li> <li>7. Чтение и анализ литературы [5] стр. 141-164</li> <li>8. Чтение и анализ литературы [5] стр. 132-141, [4] стр. 172-187</li> <li>9. Чтение и анализ литературы [4] стр. 194-198</li> <li>10. Чтение и анализ литературы [4] стр. 198-202, [5] стр. 164-192</li> <li>11. Чтение и анализ литературы [5] стр. 191-210, [4] стр. 360-371</li> <li>12. Чтение и анализ литературы [5] стр. 4-19</li> <li>13. Чтение и анализ литературы [5] стр. 19-25</li> <li>14. Чтение и анализ литературы [5] стр. 25-35</li> <li>15. Чтение и анализ литературы [4] стр. 231-281</li> <li>16. Чтение и анализ литературы [5] стр. 35-41</li> <li>17. Чтение и анализ литературы [4] стр. 379-400</li> <li>18. Чтение и анализ литературы [5] стр. 282-283</li> <li>19. Чтение и анализ литературы [5] стр. 283-297</li> <li>20. Чтение и анализ литературы [5] стр. 257-276</li> <li>21. Чтение и анализ литературы [5] стр. 276-282</li> <li>22. Чтение и анализ литературы [5] стр. 314-323</li> </ol>
1.2.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Чтение и анализ литературы [6] стр. 33-35</li> <li>2. Чтение и анализ литературы [6] стр. 35-42</li> <li>3. Работа с конспектом лекции</li> <li>4. Чтение и анализ литературы [6] стр. 280-306</li> <li>5. Чтение и анализ литературы [6] стр. 306-325</li> <li>6. Работа с конспектом лекции</li> <li>7. Чтение и анализ литературы [6] стр. 110-132</li> <li>8. Чтение и анализ литературы [6] стр. 170-213</li> <li>9. Чтение и анализ литературы [6] стр. 146-170</li> <li>10. Чтение и анализ литературы [6] стр. 134-146</li> <li>11. Чтение и анализ литературы [6] стр. 62-70</li> </ol>

	12. Чтение и анализ литературы [6] стр. 52-62 13. Чтение и анализ литературы [6] стр. 88-101 14. Чтение и анализ литературы [6] стр. 75-88 15 Чтение и анализ литературы [6] стр. 248-273 16. Работа с конспектом лекции 17. Чтение и анализ литературы [6] стр. 217-223		
<b>Раздел 2. Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности</b>		<b>98</b>	
<b>МДК 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности</b>		<b>98</b>	
<b>Тема 2.1.</b> Экономический анализ и его роль в управлении торговой организацией	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	
	1 <b>Предмет и задачи экономического анализа.</b> Роль экономического анализа в управлении торговой организацией. Предмет, содержание и задачи анализа хозяйственной деятельности. Информационное обеспечение анализа хозяйственной деятельности.	2	1
	2 <b>Методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа.</b> Виды экономического анализа. Приемы анализа. Метод цепных подстановок. Система комплексного экономического анализа.	2	2
	<b>Практические занятия</b>	4	
	1 Решение задач с использованием приема сравнения.		
	2 Решение задач с использованием приема цепных подстановок.		
<b>Тема 2.2.</b> Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	<b>Содержание</b>	<b>36</b>	
	1 <b>Анализ и управление объемом производства и продаж</b> Задачи и информационная база анализа. Общая оценка выполнения плана производства.	2	2
	2 <b>Анализ влияния производственных факторов на объем производства.</b> Расчет возможного объема производства при фактическом наличии различных ресурсов.	2	2
	<b>Практические занятия</b>	2	
	3 Расчет влияния основных факторов на показатели объема производства и		

	реализации продукции		
3	<b>Анализ выполнения плана по номенклатуре. Анализ качества и ритмичности.</b> Способы оценки выполнения плана по номенклатуре. Причины невыполнения плана по номенклатуре. Анализ ритмичности работы.	2	2
<b>Практические занятия</b>		2	
4	Анализ выполнения плана по номенклатуре		
4	<b>Анализ состояния и использования материальных ресурсов.</b> Задачи и источники анализа. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами. Анализ соблюдения норм расхода материалов. Анализ материалоотдачи и материалоемкости.	2	2
<b>Практические занятия</b>		2	
5	Анализ использования материальных ресурсов		
5	<b>Анализ состояния и использования основных средств.</b> Задачи и информационное обеспечение анализа. Анализ состояния, структуры и движения основных средств. Анализ фондоотдачи.	2	2
<b>Практические занятия</b>		4	
6	Анализ состояния и движения основных фондов		
7	Анализ динамики показателей эффективности использования основных средств.		
6	<b>Анализ в управлении трудовым потенциалом организации.</b> Цели и источники анализа. Анализ численности, состава и движения персонала. Анализ уровня производительности труда.	2	2
<b>Практические занятия</b>		2	
8	Расчет влияния изменения численности работников и производительности труда на выпуск продукции		
7	<b>Анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции.</b> Задачи и источники анализа. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции. Анализ затрат по экономическим элементам.	2	2
<b>Практические занятия</b>		2	
9	Анализ себестоимости продукции		
8	<b>Маржинальный анализ в управлении соотношением затраты - объем производства – прибыль.</b> Методика проведения маржинального анализа	2	2
<b>Практические занятия</b>		2	

	10	Пофакторный анализ прибыли от реализации товарной продукции		
	9	<b>Анализ финансовых результатов и рентабельности продукции.</b> Содержание, задачи и источники проведения анализа. Анализ балансовой прибыли и прибыли от реализации.	2	2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	11	Анализ влияния факторов на изменение рентабельности продаж		
<b>Тема 2.3.</b> Анализ финансового состояния	<b>Содержание</b>		<b>24</b>	
	1	<b>Оценка экономической рентабельности актива.</b> Цель и задачи анализа финансового состояния. Основные показатели финансового состояния. Аналитический баланс.	2	2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	12	Оценка экономической рентабельности актива предприятия		
	2	<b>Анализ наличия и структуры собственных оборотных средств.</b> Методика проведения анализа наличия и движения собственных оборотных средств.	2	2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	13	Анализ наличия и движения собственных оборотных средств		
	3	<b>Анализ состояния кредиторской задолженности.</b> Анализ движения кредиторской задолженности.	2	2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	14	Анализ кредиторской задолженности		
	4	<b>Анализ состояния дебиторской задолженности и платежеспособности.</b> Группировка дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Выявление платежеспособности. Коэффициент платежеспособности.	2	2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	15	Анализ состояния дебиторской задолженности и платежеспособности		
	5	<b>Анализ кредитоспособности.</b> Определение кредитоспособности. Условия кредитоспособности. Ликвидность. Коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициенты финансовой устойчивости и привлечения средств.	2	2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	16	Анализ кредитоспособности		
6	<b>Анализ условий самофинансирования и валютной самокупаемости.</b>	2	2	



		Коэффициент самофинансирования. Эффективность самофинансирования. Принцип валютной самокупаемости.		
		<b>Практические занятия</b>	2	
	17	Анализ уровня самофинансирования		
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2.</b>			<b>30</b>	
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).				
Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя.				
Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.				
<b>Примерная тематика домашних заданий</b>				
2.1.		1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 3-5,24-28 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 7-21		
2.2.		1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 33-37 2. Работа с конспектом лекции 3. Чтение и анализ литературы [1] стр. 37-40 4. Чтение и анализ литературы [1] стр. 123-130 5. Чтение и анализ литературы [1] стр. 80-111 6. Чтение и анализ литературы [1] стр. 47-71 7. Чтение и анализ литературы [1] стр. 164-168 8. Чтение и анализ литературы [1] стр. 161-164 9. Чтение и анализ литературы [1] стр. 195-203,217-225		
2.3.		1 Чтение и анализ литературы [2] стр. 184-216 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 116-123 3. Работа с конспектом лекции 4. Чтение и анализ литературы [1] стр. 130-138 5. Работа с конспектом лекции 6. Работа с конспектом лекции		

<b>3 семестр</b>				
<b>Раздел 3. Организация и проведение маркетинговой деятельности</b>			<b>144</b>	
<b>МДК 3. Маркетинг</b>			<b>144</b>	
<b>Тема 3.1</b>	<b>Содержание</b>		<b>14</b>	

<b>Маркетинг как философия современного предпринимательства</b>	1	<b>История возникновения и развития</b> История возникновения и развития маркетинга за рубежом и в России. Роль маркетинга в экономическом развитии страны. Сущность маркетинга. Маркетинг как концепция и образ действия. Микро- и макромаркетинг. Основные рабочие понятия маркетинга. Цель и принципы маркетинга. <b>Самостоятельная работа:</b> Чтение и анализ литературы [3] стр. 8-25	2	2
	2	<b>Концепции маркетинга</b> Эволюция концепций: производственная, товарная, сбытовая, маркетинговая, социально-этичная, маркетинг взаимодействия. Отличия предприятий, работающих и не работающих на принципах маркетинга. Функции маркетинга и их содержание. Классификация видов маркетинга. Комплекс маркетинга. <b>Самостоятельная работа:</b> Составление таблицы «Концепции маркетинга», систематическая проработка конспектов занятий.	2	2
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Социально-экономическая сущность маркетинга		
	<b>Содержание</b>		<b>16</b>	
<b>Тема 3.2 Маркетинговые исследования рынка</b>	1	<b>Маркетинговая информационная система</b> Среда функционирования предприятия: внутренняя и внешняя (микро- и макросреда). Маркетинговая информационная система (МИС) и ее роль в принятии маркетинговых решений. Информационный поток. <b>Самостоятельная работа:</b> Составление схемы «Маркетинговая информационная система»	4	1
	2	<b>Маркетинговые исследования</b> Маркетинговые исследования: сущность, цели, задачи, основные направления и этапы. Кабинетные исследования и основные методы работы с документами: традиционный, информативно-целевой, контент-анализ, их достоинства и недостатки. Полевые исследования и методы сбора первичной информации. <b>Самостоятельная работа:</b> Написание конспекта на тему: «Анализ маркетинговых исследований рынка»	2	2
	<b>Практические занятия</b>		6	
	2	Овладение методикой проведения опросов потребителей по выявлению потребностей	4	
	3	Проведение опроса, обработка и анализ результатов	2	
	<b>Содержание</b>		<b>22</b>	
<b>Тема 3.3</b>	<b>Содержание</b>	<b>22</b>		

<b>Формирование товарной политики</b>	1	<b>Товар и услуга в системе маркетинга.</b> Товарная единица. Классификация товаров. Модели коммерческих характеристик товаров: многоуровневые модели, модель 4Р, 7Р. Жизненный цикл товара, его стадии, разновидности кривых. Ассортимент и номенклатура, их сущность и характеристика. Управление ассортиментом. <b>Самостоятельная работа:</b> Чтение и анализ литературы [3] стр. 52-61	4	2	
	2	<b>Новые товары в товарной политике предприятия.</b> Уровни новизны товаров. Упаковка: сущность, виды, функции и роль в товарной политике. Маркировка, ее классификация и основные требования к ней. Сервис: сущность, принципы, виды, организация и роль в конкурентоспособности товара. Фирменный стиль, его составляющие и значение в комплексе маркетинга. <b>Самостоятельная работа:</b> Чтение и анализ литературы [3] стр. 74-90	4	2	
	<b>Практические занятия</b>		<b>8</b>		
	4	Выявление потребительских свойств	2		
	5	Формирование ассортимента	2		
	6	Исследование этапов жизненного цикла	4		
	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка презентации «Товарный знак и его роль в формировании имиджа организации»		2		
			<b>20</b>		
	<b>Тема 3.4 Сегментация и позиционирование</b>	<b>Содержание</b>		<b>20</b>	
		1	<b>Сущность сегментирования рынка.</b> Сегмент, рыночная ниша и рыночное окно. Процедура сегментирования. Методы сегментирования рынка: методы группировки и многомерной классификации. <b>Самостоятельная работа:</b> Чтение и анализ литературы [3] стр. 116-134 Подготовка к практическим работам.	4	2
2		<b>Признаки сегментирования.</b> Критерии сегментирования рынка по потребителям: географические, демографические, социально-экономические, психографические, поведенческие (товары народного потребления); экономические, технические, географические и др. (товары производственного назначения). <b>Самостоятельная работа:</b> Чтение и анализ литературы [3] стр. 159-173 Оформление практических работ, отчётов.	4	2	
<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>			

	7	Покупательское поведение потребителей			
<b>Тема 3.5</b> <b>Цена и ценовая политика</b>	<b>Содержание</b>		<b>18</b>		
	1	<b>Сущность ценовой политики в комплексе маркетинга.</b> Ценовой механизм, его сущность и составляющие: цены и процесс ценообразования. Сущность, функции цены. Виды цен по обслуживаемым отраслям, по срокам согласования, участию государства, порядку возмещения транспортных расходов, сферы товарооборота и др.	2	2	
	2	<b>Цели и роль ценовой политики в комплексе маркетинга.</b> Структура цены: оптовая цена предприятия, отпускная оптовая цена, розничная цена. Методы ценообразования: на основе издержек производства, ценностной значимости товара, с ориентацией на конкурентов и др.	4		
		<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка устного выступления на тему: «Анализ ценовой политики», подготовка к практическим работам.	4		
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>		
	8	Сбор информации о ценах и анализ ценовой политики организации	2		
	9	Ценовая политика в условиях рынка	2		
	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовка презентации «Влияние изменений спроса и предложения на цену», оформление практических работ.		4		
	<b>Содержание</b>		<b>18</b>		
	<b>Тема 3.6</b> <b>Сбытовая политика</b>	1	<b>Сбытовая политика.</b> Сбытовая политика и ее роль в системе маркетинга. Каналы распределения, их виды, уровни и функции. Традиционные каналы распределения. Вертикальные маркетинговые системы: корпоративные, договорные и управляемые. Горизонтальные и многоканальные маркетинговые системы.	4	2
<b>Самостоятельная работа:</b> Чтение и анализ литературы [3] стр. 135-145, подготовка к практическим работам, оформление отчётов.			6		
<b>Практические занятия</b>		<b>8</b>			
10		Маркетинг и рыночные позиции компании	2		
11		Установление уровней каналов распределения товаров и оценка эффективности сбытовой политики организации	4		
12		Продвижение услуги и стимулирование сбыта. Психология индивидуального потребителя	2		
<b>Содержание</b>		<b>36</b>			
<b>Тема 3.7</b> <b>Продвижение компаний</b>		1	<b>Коммуникативная политика</b>	4	2

		Коммуникативная политика: сущность, элементы, роль в маркетинговой деятельности предприятия. Продвижение товаров как элемент коммуникативной политики.		
		<b>Самостоятельная работа:</b> подготовка доклада на тему: «Формирование спроса и стимулирование сбыта», оформление практических работ.	4	
2		<b>Реклама</b> Реклама, ее сущность и роль в коммуникативной политике. Принципы и функции рекламы. Мотивы рекламных сообщений. Классификация рекламных средств. Закон РФ «О рекламе» о видах рекламы. Требования к рекламе. Планирование рекламной кампании и оценка ее эффективности. Достоинства и недостатки.	4	3
		<b>Самостоятельная работа:</b> Чтение и анализ литературы [3] стр. 180-184	2	
3		<b>Паблик рилейшнз</b> Паблик рилейшнз (ПР): сущность, цели, функции. Характеристика ПР как инструмента продвижения товаров. Основные средства ПР. Паблик рилейшнз и имидж предприятия.	4	3
		<b>Самостоятельная работа:</b> Чтение и анализ литературы [3] стр. 184-204	2	
		<b>Практические занятия</b>	<b>14</b>	
13		Управление маркетингом услуг	2	
14		Разработка мероприятий комплекса маркетинга для услуг	2	
15		Организация рекламной кампании	4	
16		Маркетинговые коммуникации (комплекс стимулирования)	2	
17		Разработка рекламного проекта организации	4	
		<b>Самостоятельная работа:</b> Создание презентации, с использованием конкурентных преимуществ на рынке цифровой техники	2	
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2.</b>				
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Создание презентации, с использованием конкурентных преимуществ на рынке цифровой техники				
<b>Примерная тематика домашних заданий</b>				

3.1 Чтение и анализ литературы [3] стр. 8-25 Составление таблицы		
3.2 Работа с конспектом и составление схемы		
3.3 Чтение и анализ литературы [3] стр. 52-61 Чтение и анализ литературы [3] стр. 74-90 Подготовка презентации		
3.4 Чтение и анализ литературы [3] стр. 116-134 Чтение и анализ литературы [3] стр. 159-173		
3.5 Подготовка устного выступления и презентации		
3.6 Чтение и анализ литературы [3] стр. 135-145		
3.7 Чтение и анализ литературы [3] стр. 180-184 Чтение и анализ литературы [3] стр. 184-204 Подготовка доклада Создание презентации		

<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>		<b>144</b>	
<b>Виды работ</b>			
1	Проведение инструктажа по технике безопасности. Ознакомление с торговой организацией. Получение заданий по тематике.	6	
2	Анализ и управление объемом производства и продаж. Анализ структуры доходов и с расходов бюджета	6	
3	Анализ влияния производственных факторов на объем производства. Анализ расчета компонентов закона денежного обращения	6	
4	Анализ выполнения плана по номенклатуре. Анализ качества и ритмичности. Анализ расчета простой процентной ставки	6	
5	Анализ состояния и использования материальных ресурсов. Анализ и составление кредитного договора.	6	
6	Анализ состояния и использования основных средств. Анализ и определение процентов по кредиту	6	
7	Анализ в управлении трудовым потенциалом организации. Анализ налоговой базы и суммы налоговых вычетов по НДС	6	
8	Анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции. Анализ расчета НДС к уплате в бюджет	6	
9	Маржинальный анализ в управлении соотношением затраты - объем производства – прибыль. Анализ расчета налоговой базы по налогу на прибыль.	6	
10	Анализ финансовых результатов и рентабельности продукции. Анализ расчета налоговой базы по НДФЛ.	6	
11	Анализ наличия и структуры собственных оборотных средств. Анализ расчета страховых взносов во внебюджетные фонды	6	

12	Анализ состояния кредиторской задолженности. Анализ расчета региональных налогов	6	
13	Анализ состояния дебиторской задолженности и платежеспособности. Анализ расчета местных налогов	6	
14	Анализ кредитоспособности. Проведение выездной налоговой проверки и составление акта	6	
15	Анализ условий самофинансирования и валютной самокупаемости. Проведение анализа исчисления суммы пени	6	
16	Выявления потребностей (спроса) на товары	6	
17	Проведение маркетингового исследования	6	
18	Реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка	6	
19	Участия в проведении рекламных акций	6	
20	Участие в проведении рекламной кампании, других маркетинговых коммуникаций;	6	
21	Проведение анализа внутренней маркетинговой среды организации	6	
22	Проведение анализа внешней маркетинговой среды организации	6	
23	Подготовка презентации с целью продвижения товара	6	
24	Оформление отчета. Участие в зачет-конференции по производственной практике	6	
<b>Всего:</b>		<b>612</b>	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов  
Маркетинга, Финансов, налогов и налогообложения, Менеджмента

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

стол учительский 1 шт, парты ученические 10 шт, доска 1 шт, книжный шкаф 1 шт, персональный компьютер 1 шт, проектор 1 шт, экран настенный 1 шт, стенды 12 шт.

стол учительский 4 шт; парты ученические 12 шт; стул учительский 2 шт; кресло 2 шт; стенды 7 шт; компьютер 1 шт, проектор 1 шт; экран 1 шт; доска 1 шт; стеллаж 3 шт.

Оборудование мастерской и рабочих мест мастерской:

- персональные компьютеры по количеству обучающихся;
- комплект учебно-методической документации;
- программное обеспечение.

Реализация программы модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- персональный компьютер;
- программное обеспечение.

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

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

Основные источники:

1.Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А. М. Фридман. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2021. — 264 с. — (СПО) - <https://znanium.com/catalog/product/1209236>

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия :учеб.пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. — 208 с. — (СПО)

3. Лукина А.В. Маркетинг товаров и услуг: учеб. пособие / А.В. Лукина. — 2-е изд., доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. — 239 с. — (Среднее профессиональное образование).

4. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / В.А. Галанов. — 2-е изд. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 414 с. — (Среднее профессиональное образование).

5. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / В.П. Климович. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2021. — 336 с. — (Среднее профессиональное образование).



6. Налоги и налогообложение : учеб.пособие / В.Р. Захарьин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 336 с. — (Профессиональное образование).

Дополнительные источники:

1. Егоров Е.Ю. Основы маркетинга: учебник. /Ю.Н. Егоров: - 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М.2019. – 292 с. – (Среднее профессиональное образование).

2. Кобелева, И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учеб. пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 292 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).

[www.dx.doi.org/10.12737/textbook\\_5c7503a88dcb37.68074981](http://www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5c7503a88dcb37.68074981). - ISBN 978-5-16-106986-8. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/986944> (дата обращения: 20.05.2020)

3. Финансы организаций: учебник / А.М. Фридман. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2020. — 202 с. — (Среднее профессиональное образование).

Интернет ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.znanium.com/> (2011-2022).

2. Энциклопедия маркетинга. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/> (1998-2022).

3. Федеральная налоговая служба России. [Электронный ресурс] - [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)

4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы.[Электронный ресурс - [www.r02nalog.ru](http://www.r02nalog.ru)

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

Освоение профессионального модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» производится в соответствии с учебным планом по специальности Коммерция (по отраслям) и календарным графиком.

Образовательный процесс организуется строго по расписанию занятий. График освоения профессионального модуля предполагает последовательное освоение МДК «Финансы, налоги и налогообложение», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Маркетинг», включающих в себя как теоретическое, так и практические и семинарские занятия.

Изучение теоретического материала может проводится как в каждой группе, так и для несколько групп (при наличии несколько групп по специальности).

При проведении практических занятий проводится деление групп студентов на подгруппы, численность не менее 13 человек.

В процессе освоения профессионального модуля предполагается проведение рубежного контроля знаний, умений у студентов. Сдача рубежного контроля является обязательной для всех обучающихся. Результатом освоения профессионального модуля выступают профессиональные компетенции, оценка которых представляет собой создание и сбор свидетельств деятельности на основе заранее определенных критериев.

С целью оказания помощи студентам при освоении теоретического и практического материала, выполнения самостоятельной работы разрабатываются учебно-методические комплексы (кейсы студентов).

При освоении профессионального модуля каждым преподавателем устанавливаются часы дополнительных занятий, в рамках которых для всех желающих проводятся консультации. График проведения консультаций развешен на входной двери каждого учебного кабинета.

Обязательным условие допуска к производственной практики в рамках профессионального модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» является освоение всех МДК в рамках профессионального модуля.

Текущий учет результатов освоения профессионального модуля производится в учебном журнале. Наличие оценок по практическим работам и рубежному контролю являются для каждого студента обязательным. В случае отсутствия оценок по практическим работам и теоретического курса студент не допускается до сдачи экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю.

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

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» и специальности Коммерция (по отраслям).

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Финансы, налоги и налогообложение»; «Анализ финансово-хозяйственной деятельности»; «Маркетинг».

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Правильный подбор информации по данным бухгалтерского учета для контроля результатов планирования коммерческой деятельности, проведение учета товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.1998г. № 34н	Выполнение и защита практических работ Экспертная оценка Тестирование Зачет производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля.
Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Правильное оформление, проверка правильности составления, обеспечение хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю
Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Применение в практических ситуациях экономических методов, расчет микроэкономических показателей, их анализ, а также рынков ресурсов согласно принятой методики	
Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Правильный расчет основных экономических показателей работы организации, цены, заработной платы	
Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Соответствие разработанных анкет по выявлению потребностей потребителей предъявляемым требованиям, - правильность проведения анкетирования по выявлению потребностей потребителей в соответствии с установленными правилами;	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- точность определения видов спроса и соответствующих им типов маркетинга в соответствии с установленными правилами,</li> <li>- соответствие разработанного плана мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта, средств рекламы предъявляемым требованиям.</li> </ul>	
Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	- четкость обоснования применения отдельных средств маркетинговых коммуникаций для достижения поставленных задач	
Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие разработанного плана проведения маркетингового исследования предъявляемым требованиям,</li> <li>- правильность проведения маркетингового исследования в соответствии с поставленными целями и задачами,</li> <li>- соответствие разработанного отчета маркетингового исследования предъявляемым требованиям.</li> </ul>	
Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правильность решения ситуаций по выбору оптимальных каналов сбыта, оценке эффективности сбытовой политики в соответствии с поставленными целями и задачами;</li> <li>точность определения конкурентных преимуществ организации, оценки ее конкурентоспособности в соответствии с установленными правилами.</li> </ul>	
Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций согласно принятой методики;</li> <li>оформление финансовых документов и отчетов согласно учетной политике организации; демонстрация навыка работы в программе «1С: Бухгалтерия» при оформлении финансово-отчетной документации; проведение кассовых операций, денежных документов и переводов в</li> </ul>	

	<p>пути;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проведение учета денежных средств на расчетных и специальных счетах;</li> <li>- учет особенностей учета кассовых операций в иностранной валюте и операций по валютным счетам;</li> <li>- оформление денежных и кассовых документов;</li> <li>- заполнение кассовой книги и отчета кассира в бухгалтерии;</li> </ul> <p>расчет основных федеральных налогов: НДС, акцизы, налог на прибыль предприятий, НДФЛ, государственная пошлина</p> <p>Расчет основных региональных налогов: налог на имущество организаций, транспортный налог</p> <p>Расчет основных местных налогов: земельный налог</p> <p>Расчет налогов по специальным налоговым режимам: УСНО, ЕНВД, ЕСХН.</p>	
--	--	--

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

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выполняет профессиональные задачи при выполнении выпускной квалификационной работы;</li> <li>- планирует будущую профессиональную деятельность;</li> <li>- проявляет творческую инициативу, демонстрирует профессиональную подготовку.</li> </ul>	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- корректно воспроизводит технологию по инструкции</li> <li>разбивает поставленную цель на задачи, подбирая из числа известных технологии (элементы технологий), позволяющие решить каждую из задач;</li> <li>- планирует деятельность по решению задачи в рамках заданных (известных) технологий, в том числе выделяя отдельные составляющие технологии;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- планирует деятельность, применяя технологию с учетом изменения параметров объекта, к объекту того же класса, сложному объекту (комбинирует несколько алгоритмов последовательно или параллельно);</li> <li>- называет и анализирует потребности в ресурсах и планирует ресурсы в соответствии с заданным способом решения задачи;</li> <li>- выбирает типовой способ (технологию) решения задачи в соответствии с заданными условиями и критериями качества и эффективности, имеющимися ресурсами;</li> </ul>	
<p>Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализирует рабочую ситуацию в соответствии с заданными критериями, указывая ее соответствие \ несоответствие эталонной ситуации;</li> <li>- самостоятельно задает критерии для анализа рабочей ситуации на основе смоделированной и обоснованной идеальной ситуации;</li> <li>- самостоятельно задает критерии для анализа рабочей ситуации на основе заданной эталонной ситуации;</li> <li>- определяет проблему на основе самостоятельно проведенного анализа ситуации и проводит анализ причин существования проблемы;</li> <li>- планирует и осуществляет текущий контроль своей деятельности в соответствии с заданной технологией деятельности и определенным результатом (целью) или продуктом деятельности;</li> <li>- предлагает способ коррекции деятельности на основе результатов текущего контроля и оценки продукта;</li> <li>- оценивает продукт своей деятельности на основе заданных критериев и характеристик;</li> <li>- планирует продукт (задает характеристики) на основе заданных критериев его оценки;</li> <li>- определяет критерии оценки продукта на основе задачи деятельности и оценивает результаты деятельности по заданным показателям;</li> <li>- определяет показатели результативности деятельности в</li> </ul>	

	<p>соответствии с поставленной профессиональной задачей;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выбирает способ разрешения проблемы и задает критерии для определения способа разрешения проблемы;</li> <li>- оценивает последствия принятых решений, прогнозирует последствия принятых решений и проводит анализ ситуации по заданным критериям и называет риски;</li> <li>- анализирует риски (определяет степень вероятности и степень влияния на достижение цели), обосновывает достижимость цели и предлагает способы предотвращения и способы нейтрализации рисков;</li> </ul>	
<p>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выделяет из содержащего избыточную информацию источника информацию, необходимую для решения задачи;</li> <li>- самостоятельно находит источник информации по заданному вопросу, пользуясь электронным или бумажным каталогом, справочно-библиографическими пособиями, поисковыми системами Интернета;</li> <li>- предлагает источник информации определенного типа / конкретный источник для получения недостающей информации и обосновывает свое предложение;</li> <li>- характеризует произвольно заданный источник информации в соответствии с задачей деятельности принимает решение о завершении \ продолжении информационного поиска на основе оценки достоверности \ непротиворечивости полученной информации;</li> <li>- указывает на недостаток информации, необходимой для решения задачи;</li> <li>- формулирует вопросы, нацеленные на получение недостающей информации</li> <li>- извлекает информацию по двум и более основаниям из одного или нескольких источников и систематизирует ее в самостоятельно определенной в соответствии с задачей информационного поиска структуре;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- извлекает информацию по самостоятельно сформулированным основаниям, исходя из понимания целей выполняемой работы, систематизирует информацию в рамках самостоятельно избранной структуры;</li> <li>- выделяет в источнике информации вывод и \ или аргументы, обосновывающие определенный вывод;</li> <li>- задает критерии для сравнительного анализа информации в соответствии с поставленной задачей деятельности;</li> <li>- делает вывод о применимости общей закономерности в конкретных условиях</li> <li>- делает вывод об объектах, процессах, явлениях на основе сравнительного анализа информации о них по заданным критериям или на основе заданных посылок и \ или приводит аргументы в поддержку вывода;</li> </ul>	
<p>Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- участвует в групповом обсуждении, высказываясь в соответствии с заданной процедурой и по заданному вопросу;</li> <li>- договаривается о процедуре и вопросах для обсуждения в группе в соответствии с поставленной целью деятельности команды (группы);</li> <li>- при групповом обсуждении: аргументированно отвергает или принимает идеи, задает вопросы, проверяет адекватность понимания идей других, убеждается, что коллеги по группе поняли предложенную идею;</li> <li>- при групповом обсуждении: развивает и дополняет идеи других (разрабатывает чужую идею), дает сравнительную оценку идей, высказанных участниками группы, относительно цели групповой работы;</li> <li>- запрашивает мнение партнера по диалогу, выделяет и соотносит точки зрения, представленные в диалоге или дискуссии;</li> <li>- работает с вопросами в развитие темы и \ или на дискредитацию позиции;</li> <li>- извлекает из устной речи (монолог, диалог, дискуссия) фактическую и</li> </ul>	



	<p>оценочную информацию, определяя основную тему, звучавшие предположения, аргументы, доказательства, выводы, оценки;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- создает стандартный продукт письменной коммуникации простой и сложной структуры;</li> <li>- создает продукт письменной коммуникации сложной структуры, содержащий сопоставление позиций и \ или аргументацию за и против предъявленной для обсуждения позиции и самостоятельно определяет жанр продукта письменной коммуникации;</li> </ul>	
<p>Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- называет трудности, с которыми столкнулся при решении задачи и предлагает пути их преодоления \ избегания в дальнейшей деятельности;</li> <li>- анализирует \ формулирует запрос на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности, установки, свойства психики) для решения профессиональной задачи;</li> <li>- указывает «точки успеха» и «точки роста», причины успехов и неудач в деятельности;</li> </ul>	
<p>Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- строит свою речь в соответствии с языковыми, этическими нормами, применяет техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;</li> <li>- устраняет ошибки и недочеты в устной и письменной речи, владеет профессиональной коммуникативной компетенцией;</li> <li>- анализирует свою речь с точки зрения ее нормативности, уместности и целесообразности использует языковые средства для решения профессиональных задач, адекватных ситуации общения;</li> <li>- устанавливает различия между языком и речью; учитывает специфику устной и письменной речи в профессиональной деятельности;</li> </ul>	
<p>Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучает и анализирует действующее законодательство и оценивает последствия принимаемых решений;</li> <li>- осуществляет профессиональную деятельность в соответствии с</li> </ul>	

стандартов, технических условий.	действующим законодательством.	
----------------------------------	--------------------------------	--

Приложение 1  
Обязательное

**КОНКРЕТИЗАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МОДУЛЯ**

<p>ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p> <p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p> <p>ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.</p> <p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p>	
<p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформления финансовых документов и отчетов;</li> <li>- проведения денежных расчетов;</li> <li>- расчета основных налогов;</li> <li>- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;</li> </ul>	<p><b>Виды работ на практике:</b></p> <p>Анализ и управление объемом производства и продаж. Анализ структуры доходов и с расходов бюджета</p> <p>Анализ влияния производственных факторов на объем производства. Анализ расчета компонентов закона денежного обращения</p> <p>Анализ выполнения плана по номенклатуре. Анализ качества и ритмичности. Анализ расчета простой процентной ставки</p> <p>Анализ состояния и использования материальных ресурсов.</p> <p>Анализ и составление кредитного договора.</p> <p>Анализ состояния и использования основных средств. Анализ и определение процентов по кредиту</p> <p>Анализ в управлении трудовым потенциалом организации.</p> <p>Анализ налоговой базы и суммы налоговых вычетов по НДС</p> <p>Анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции.</p> <p>Анализ расчета НДС к уплате в бюджет</p> <p>Маржинальный анализ в управлении соотношением затраты - объем производства – прибыль. Анализ расчета налоговой базы по налогу на прибыль.</p> <p>Анализ финансовых результатов и рентабельности продукции.</p> <p>Анализ расчета налоговой базы по НДФЛ.</p> <p>Анализ наличия и структуры собственных оборотных средств.</p> <p>Анализ расчета страховых взносов во внебюджетные фонды</p> <p>Анализ состояния кредиторской задолженности. Анализ расчета региональных налогов</p> <p>Анализ состояния дебиторской задолженности и платежеспособности. Анализ расчета местных налогов</p> <p>Анализ кредитоспособности. Проведение выездной налоговой проверки и составление акта</p> <p>Анализ условий самофинансирования и валютной самоокупаемости. Проведение анализа исчисления суммы пени</p>
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять финансовые</li> </ul>	<p><b>Тематика практических занятий:</b></p> <p>Анализ структур государственного бюджета, источники</p>

<p>документы и отчеты;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять денежные расчеты;</li> <li>- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;</li> <li>- рассчитывать основные налоги;</li> <li>- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;</li> <li>- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;</li> <li>- оценивать деловую активность торговой организации;</li> <li>- анализировать структуру государственного бюджета, источники финансирования бюджета.</li> </ul>	<p>финансирования бюджета.</p> <p>Коэффициент В. Ф. Коньшина</p> <p>Расчет страховых взносов во внебюджетные фонды</p> <p>Применение закон денежного обращения</p> <p>Расчет оборачиваемости, скорости оборота денег</p> <p>Сравнительный анализ финансовых и денежных отношений и их различия.</p> <p>Расчет компонентов закона денежного обращения задачи</p> <p>Расчет показателей эффективности использования основных и оборотных средств предприятия</p> <p>Расчет индекса покупательной способности. Номинальная и реальная процентные ставки</p> <p>Расчет простой процентной ставки</p> <p>Особенности финансовых систем развитых стран</p> <p>Решение задач на определение процентов по кредиту</p> <p>Составление Кредитного договора</p> <p>Анализ и проведение систематизации суждений о понятии «налог» в процессе развития научных взглядов</p> <p>Анализ и работа с нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения</p> <p>Классификация налогов в зависимости от заданных признаков.</p> <p>Классификация и систематизация налогов и сборов по видам</p> <p>Сравнительный анализ практики налогообложения в Российской Федерации и Западной Европы.</p> <p>Классификация налогов применительно к организационно-правовым формам организаций</p> <p>Составление акта выездной налоговой проверки</p> <p>Проведение камеральной налоговой проверки</p> <p>Проведение выездной налоговой проверки</p> <p>Сравнительная характеристика управленческого, финансового и налогового учета</p> <p>Анализ сходства и различия в построении элементной структуры налога Российской Федерации в соответствии с ФЗ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и НК Российской Федерации.</p> <p>Налоговые правонарушения и расчёт налоговых санкций за их совершение</p> <p>Расчет налоговой базы и суммы налоговых вычетов по НДС.</p> <p>Заполнение налоговой декларации по НДС</p> <p>Расчет НДС к уплате в бюджет</p> <p>Анализ разницы между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода</p> <p>Расчет налоговой базы по НДФЛ. Расчет суммы НДФЛ</p> <p>Расчет налога на имущество физических лиц</p> <p>Расчет налога на имущество организаций</p> <p>Расчет налога на имущество организацией с использованием льготы.</p> <p>Особенности налогообложения имущества (недвижимости) в налоговых системах различных стран</p> <p>Анализ особенности налогообложения земельных участков в зависимости от целевого назначения в налоговых системах различных стран</p>
---	---

	<p>Расчет транспортного налога. Налоговая отчетность по единому налогу на вмененный доход. Налоговая отчетность по транспортному налогу.</p> <p>Анализ особенности налогообложения транспорта в налоговых системах различных стран</p> <p>Анализ отличительных признаков основных элементов упрощенной системы налогообложения и единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности</p> <p>Оформление декларации по УСН</p> <p>Исчисление суммы пени</p> <p>Решение задач с использованием приема сравнения.</p> <p>Решение задач с использованием приема цепных подстановок.</p> <p>Расчет влияния основных факторов на показатели объема производства и реализации продукции</p> <p>Анализ выполнения плана по номенклатуре</p> <p>Анализ использования материальных ресурсов</p> <p>Анализ состояния и движения основных фондов</p> <p>Анализ динамики показателей эффективности использования основных средств.</p> <p>Расчет влияния изменения численности работников и производительности труда на выпуск продукции</p> <p>Анализ себестоимости продукции</p> <p>Пофакторный анализ прибыли от реализации товарной продукции</p> <p>Анализ влияния факторов на изменение рентабельности продаж</p> <p>Анализ состояния дебиторской задолженности и платежеспособности</p> <p>Анализ кредиторской задолженности</p> <p>Анализ наличия и движения собственных оборотных средств</p> <p>Оценка экономической рентабельности актива предприятия</p> <p>Анализ кредитоспособности</p> <p>Анализ уровня самофинансирования</p>
<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;</li> <li>- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;</li> <li>- основные положения налогового законодательства;</li> <li>- функции и классификацию налогов;</li> <li>- организацию налоговой службы;</li> <li>- методику расчета основных видов налогов;</li> </ul>	<p><b>Перечень тем:</b></p> <p>Финансы: сущность и роль в экономике</p> <p>Налоги и налогообложение</p> <p>Экономический анализ и его роль в управлении торговой организацией</p> <p>Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации</p> <p>Анализ финансового состояния</p>

<p>-методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;</p> <p>- факторы и резервы повышения эффективности работы торговых организаций;</p> <p>- принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного устройства.</p>	
<p>Самостоятельная работа студента</p>	<p>Чтение и анализ литературы Работа с конспектом лекции</p>
<p>ПК2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p> <p>ПК2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p> <p>ПК2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p> <p>ПК2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p>	
<p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявления потребностей (спроса) на товары;</li> <li>- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</li> <li>- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- анализа маркетинговой среды организации.</li> </ul>	<p><b>Виды работ на практике:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Выявления потребностей (спроса) на товары</li> <li>Проведение маркетингового исследования</li> <li>Реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка</li> <li>Участия в проведении рекламных акций</li> <li>Участие в проведении рекламной кампаний, других маркетинговых коммуникаций;</li> <li>Проведение анализа внутренней маркетинговой среды организации</li> <li>Проведение анализа внешней маркетинговой среды организации</li> <li>Подготовка презентации с целью продвижения товара</li> </ul>
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;</li> <li>- обеспечивать распределение через каналы сбыта и</li> </ul>	<p><b>Тематика практических занятий:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Социально-экономическая сущность маркетинга</li> <li>Овладение методикой проведения опросов потребителей по выявлению потребностей</li> <li>Проведение опроса, обработка и анализ результатов</li> <li>Выявление потребительских свойств</li> <li>Формирование ассортимента</li> </ul>

<p>продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить маркетинговые исследования рынка;</li> <li>- оценивать конкурентоспособность товаров.</li> <li>- анализировать и оценивать эффективность рекламы разных видов;</li> <li>- оценивать конкурентоспособность;</li> </ul>	<p>Исследование этапов жизненного цикла          Покупательское поведение потребителей          Сбор информации о ценах и анализ ценовой политики организации          Исследование тарифных планов в телекоммуникациях: опыт компаний-операторов связи          Маркетинг и рыночные позиции компании          Установление уровней каналов распределения товаров и оценка эффективности сбытовой политики организации          Продвижение услуги и стимулирование сбыта. Психология индивидуального потребителя          Управление маркетингом услуг          Организация рекламной кампании:          Маркетинговые коммуникации (комплекс стимулирования)          Анализ бренда компаний          Подготовка презентации</p>
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;</li> <li>- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;</li> <li>- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</li> <li>- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;</li> <li>- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;</li> <li>- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;</li> <li>- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.</li> <li>- специфику рекламных услуг, запреты и</li> </ul>	<p><b>Перечень тем:</b>          Маркетинг как философия современного предпринимательства          Маркетинговые исследования рынка          Формирование товарной политики          Сегментация и позиционирование          Сбытовая политика          Цена и ценовая политика          Продвижение компаний</p>

ограничения, достоинства и недостатки разных видов реклам	
Самостоятельна работа студента	<p>Чтение и анализ литературы</p> <p>Создание презентации, с использованием конкурентных преимуществ на рынке цифровой техники</p> <p>Подготовка доклада «Формирование спроса и стимулирование сбыта»</p> <p>Подготовка презентации «Влияние изменений спроса и предложения на цену»</p> <p>Составление таблицы «Концепции маркетинга»</p> <p>Составление схемы «МИС»</p>



Приложение 3

Обязательное

**КОНКРЕТИЗАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

**МДК.2.2 Анализ финансово- хозяйственной деятельности**

Личностные результаты	Содержание урока (тема, тип урока, воспитательные задачи)	Способ организации деятельности	Продукт деятельности	Оценка процесса формирования ЛР
<p>ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий ЛР 17 Осуществляющий организацию и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	<p><b>Тема:</b> Анализ использования материальных ресурсов (2 ч.)</p> <p><b>Тип урока:</b> обобщающий урок: систематизация знаний по теме</p> <p><b>Воспитательная задача:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-воспитывать коммуникативные качества,</li> <li>-умение слушать и высказывать своё мнение;</li> <li>-воспитывать чувство взаимопомощи, коллективизма;</li> <li>-воспитывать творческий подход к работе;</li> <li>-побудить чувство ответственности за определенный участок работы, интерес к выбранной специальности;</li> <li>профессиональная ориентация и подготовка к трудовой деятельности.</li> </ul>	<p>Деловая игра на тему: Самый лучший аналитик.</p> <p>Игра проводится в три тура:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· I тур.</li> <li>Задачи и ситуации</li> <li>· II тур.</li> <li>Вопросы (тесты)</li> <li>· III тур.</li> </ul> <p>Кроссворды</p> <p>Перед началом игры проводится жеребьёвка между капитанами команды. Жребий позволяет определить, какая команда первой отвечает на вопросы игры, а какая второй.</p> <p>Задание проецируется на экран. Если команда,</p>	<p>- Развитие познавательного интереса обучающихся к теме через демонстрацию презентаций по изучаемой теме, составлению кроссвордов;</p> <p>- Стремление к формированию профессиональных и социально значимых качеств обучающихся по теме через проверку знаний при помощи устных вопросов, задаваемых при повторении материала, при оформлении</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- умение работать в команде</li> <li>- навыки анализа и интерпретации информации из различных источников</li> <li>- соблюдение этических норм общения при взаимодействии с обучающимися</li> </ul>

		не может ответить на текущий вопрос, то слово предоставляется другой команде. За каждый правильный ответ команде присуждается один балл. По результатам общего количества баллов определяется победитель.	выводов, принятие хозяйственных решений.	
--	--	---	--	--

### МДК.2.3 Маркетинг

Личностные результаты	Содержание урока (тема, тип урока, воспитательные задачи)	Способ организации деятельности	Продукт деятельности	Оценка процесса формирования ЛР
<p>ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость</p> <p>ЛР17. Осуществляющий организацию и проведение экономической и маркетинговой деятельности.</p>	<p><b>Тема:</b> «Организация рекламной компании» (2 ч.)</p> <p><b>Тип урока:</b> конференция</p> <p><b>Воспитательная задача:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование навыков отбора и критического анализа информации, умения ориентироваться в информационном пространстве</li> <li>- развитие ответственного отношения к организации и ходу продуктивной деятельности при выполнении проектных работ</li> <li>- формирование мотивации к проявлению деловых качеств личности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание проекта в виде презентации на тему «Уникальный товар», то есть то, что мы не найдем на полках магазинов, абсолютно новое изобретение</li> <li>- по вариантам предлагаются 3 вида категорий товаров</li> <li>- студент разрабатывает внешний вид товара, описывает его характеристики, продумывает вид рекламы</li> <li>- предлагает варианты размещения рекламы</li> <li>- описывает сегменты рынка, для которых она предназначена</li> <li>- выступает с презентацией своего уникального товара</li> <li>- студент должен уметь красиво представить свой товар, чтобы его захотелось купить</li> <li>- группа оценивает по средствам тайного голосования, какой товар им понравился больше остальных</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проект рекламной компании в виде презентации уникального товара</li> <li>- эмоционально окрашенный текст для рекламы своего изобретения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стремление к разработке новых проектов</li> <li>- демонстрация качеств личности в умении продать товар</li> <li>- проявление изобретательности и уникальности</li> <li>- стремление к повышению своей конкурентоспособности</li> <li>- умение представить деловые качества</li> <li>- умение заинтересовать слушателей с использованием вербальных средств коммуникации</li> </ul>

		(имел яркую презентацию и красочное представление)		
--	--	--	--	--

## МДК 1. Финансы, налоги и налогообложение

Личностные результаты	Содержание урока(тема, дидактическая единица, тип урока, воспитательные задачи)	Способ организации деятельности	Продукт деятельности	Оценка процесса формирования ЛР
<p>ЛР 14. Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм.</p> <p>ЛР 15. Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.</p>	<p><b>Тема:</b> «Налог на имущество, земельный и транспортный налоги» (2 ч.)</p> <p><b>Тип урока:</b> обобщения и систематизации знаний и способов деятельности (конференция)</p> <p><b>Воспитательные задачи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование уважения к своей будущей профессии</li> <li>- формирование культуры потребления информации, навыков отбора и критического анализа информации, умения ориентироваться в информационном пространстве</li> </ul>	<p>Конференция с самостоятельно подготовленными студентами в группах проектами о налогах с примерами расчетов.</p>	<p>Эмоционально окрашенные проекты</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки анализа и интерпретации информации из различных источников</li> <li>- демонстрация личностного интереса к изучаемому предмету</li> </ul>