

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
«ЧЕРЕМХОВСКИЙ ГОРНОТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИМ. М.И.
ШАДОВА»**

Утверждаю:

Директор ГБПОУ

«ЧГТК им. М.И. Щадова»

_____ Сычев С.Н.

«02» февраля 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

*ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской
деятельности в сфере торговли*

программы подготовки специалистов среднего звена

по специальности

38.02.08 Торговое дело

Черемхово, 2024

РАССМОТРЕНА

Рассмотрено на
заседании ЦК
«Горных дисциплин»
Протокол №5
«09» января 2024 г.
Председатель: Жук Н.А.

ОДОБРЕНА

Методическим советом
колледжа
Протокол № 3
от «10» января 2024 года
Председатель МС: Е.А. Литвинцева

Рабочая программа профессиональной модуля «ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Разработчик:

Мармулева Алена Сергеевна – преподаватель ГБПОУ СПО ИО «ЧГТК им. М.И. Щадова»

СОДЕРЖАНИЕ

	СТР.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
5. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	22
6. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	23
ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.08 Торговое дело**, укрупненной группы специальностей **38.00.00 Экономика и управление**, в части освоения основного вида профессиональной деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) и соответствующих профессиональных компетенций.

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
ПК 2.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК 2.2.	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
ПК 2.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
ПК 2.8.	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, в программах подготовки и переподготовки специалистов.

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

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

Базовая часть

В результате освоения профессионального модуля студент должен:

иметь практический опыт:

- выявления проблем и формулирования целей исследования;
- планирования проведения маркетингового исследования;
- определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
- подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования; поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
- подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
- проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
- применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
- применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации;
- проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках;
- применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
- разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов;
- расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов;
- определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности;
- сбора информации о бизнес-проблемах и определению рисков предпринимательской единицы.

знать:

- составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;

- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и -экспертизы цен;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- методы проведения маркетингового исследования;
- психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях;
- средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики;
- порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен;
- виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- методы оценки конкурентной среды;
- нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- роль и значение бизнес-плана;
- основные функции бизнес-плана;
- классификацию основных типов бизнес-планов;
- методологию и процессы развития бизнес-идеи;
- порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью;
- принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;
- методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;
- методы, способы и приемы для решения задач по анализу;
- типы факторных моделей;
- схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;
- методику анализа эффективности использования производственных ресурсов
- методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации;
- спектр специализированных программных продуктов;
- интерфейс автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;
- инновационные средства и устройства информатизации, программное обеспечение в предпринимательской деятельности и порядок их применения;
- риски: понятия и видов;
- методы оценки риска, связанных с бизнесом;

- меры снижения риска, связанных с бизнесом;
- методы оценки выполнимости бизнес-идеи;
- основные способы анализа и оценки рисков;
- состав моделей оценки риска;
- способы оценки риска ликвидности.

уметь:

- применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
- определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
- составлять комплексный план проведения маркетингового исследования; анализировать текущую рыночную конъюнктуру;
- составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
- проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков;
- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных;
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру;
- применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- развивать идеи до бизнес-предложений;
- оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
- оценивать риски, связанные с бизнесом;
- анализировать бизнес-концепции;
- предлагать идеи для дальнейшего развития;
- применять методы принятия оптимальных решений;
- находить аргументы в пользу идей;
- принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
- обосновывать и оценивать цели и ценности;
- представлять идеи, дизайн, видения и решения;
- применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;
- использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
- создавать деловые электронные презентации

- собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
- использовать методы экономического анализа;
- анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
- оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами;
- разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
- оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
- предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации;
- собирать информацию о бизнес-проблемах;
- анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Объем образовательной программы 275 часов, включает:

- самостоятельную работу 0 часов;
- учебные занятия 177 часов, в том числе практические, лабораторные работы 89 часов, курсовые работы (проекты) 0 часов;
- консультацию 8 часов;
- промежуточную аттестацию 18 часов;
- учебной практики 36 часов
- производственной практики 36 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Базовая часть

<i>Код</i>	<i>Наименование результата обучения</i>
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ВД 2	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)
ПК 2.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК 2.2.	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
ПК 2.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
ПК 2.8.	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды формируемых компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		Промежуточная аттестация		
			Обучение по МДК			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная, часов	Консультация	Экзамен	
			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	11	12	
ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	МДК 03.01 Раздел 1. Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли	18	18	6	-	-						
	Раздел 2. Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия	46	46	22	-	-						
	Раздел 3. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. Торговое обслуживание	24	24	14	-	-						
	МДК 03.02 Раздел 1. Предпринимательство и его место в современной экономике	22	14	6	-	-					2	6
	Раздел 2. Создание индивидуального предприятия	12	12	4	-	-						
	Раздел 3. Организация финансирования предпринимательской деятельности	14	14	8	-	-						

	Раздел 4. Финансовый расчет- калькуляция	12	12	6	-	-						
	Раздел 5. Маркетинг	12	12	8	-	-						
	Раздел 6. Бухгалтерский учет и налогообложение	33	25	15	-	-				2	6	
ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Учебная практика ПМ.03	36						36				
	Производственная практика ПМ.03	36							36			
	Консультация по модулю	4								4		
	Экзамен по модулю	6										6
	Всего	275						36	36	8	18	

3.2. Тематический план и содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	№ занятия	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Коды компетенций, формирование которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5	6
Семестра №5			88		
Раздел 1. Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли					
МДК 03.01 Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли					
Тема 1.1 Типизация и специализация торговой сети		Содержание учебного материала	8		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	1	Понятие типизации в торговой сети.	2		
	2	Специализация в розничной торговой сети.	2		
	3	Характеристика основных типов магазинов.	2		
	4	Практическое занятие №1 «Типизация и специализация торговой сети»	2		
Тема 1.2 Размещения торговой сети в городах.		Содержание учебного материала	10		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07,
	5	Принципы размещения торговой сети в городах.	2		
	6	Основные типы магазинов за рубежом.	2		
	7	Основные требования к устройству магазина.	2		
	8	Практические занятия №2 «Разделение торговой площади магазина на функциональные зоны»	2		

	9	Практические занятие №3 «Планировка торгового зала магазина с традиционным методом продажи товаров и самообслуживания»	2		ОК 09
Раздел 2. Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия					
МДК 03.01 Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли					
Тема 2.1 Технология снабжения розничных торговых предприятий. Организация закупки товаров.		Содержание учебного материала	10		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	10	Завоз товаров в розничные торговые предприятия. Порядок составления заявок на завоз товаров, методы завоза.	2		
	11	Правила и техника укладки и погрузки товаров при транспортировке. Техника безопасности при укладке и разгрузке товаров.	2		
	12	Организация закупки товаров. Основные нормативные документы, регламентирующие поставку товаров.	2		
	13	Практическое занятие №4 «Разработка графика завоза товаров» Составление заявки на завоз товаров»	2		
	14	Практическое занятие №5 «Составление заявки на завоз товаров»	2		
Тема 2.2 Тара. Тарные операции		Содержание учебного материала	12		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	15	Основные виды тары и тароматериалов, требования к ним.	2		
	16	Маркировка различных видов тары. Порядок приемки, вскрытия, хранения и возврата тары	2		
	17	Практическое занятие №6 «Тарные операции»			
	18	Имущественная ответственность за нарушение сроков возврата тары. Понятие о сопроводительных документах.	2		
	19	Практическое занятие №7 «Оформление приходной накладной на поступивший товар и тару от поставщиков»	2		
	20	Практическое занятие №8 «Составление товарно-денежного отчета по таре»	2		
Тема 2.3 Прием товаров по количеству и		Содержание учебного материала	10		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5
	21	Особенности приемки товаров, поступивших в закрытой, открытой	2		

качеству.		таре, без тары по количеству.			ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	22	Сроки приемки товаров по количеству и качеству.	2		
	23	Практическое занятие №9 «Особенности приемки товаров по качеству»	2		
	24	Практическое занятие №10 «Документальное оформление приемки товаров.	2		
	25	Практическое занятие №11 «Оформление установленных расхождений в количестве и качестве при приемке товара»	2		
Тема 2.4 Хранение товаров.		Содержание учебного материала	14		
	26	Размещение товаров на хранение.	2		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	27	Укладка товаров.	2		
	28	Практическое занятие №12 «Хранение товаров»			
	29	Правила техники безопасности при размещении и укладки товаров на хранение.	2		
	30	Значение предварительной подготовки товаров к продаже.	2		
	31	Практическое занятие №13 «Подготовка товаров к продаже. Заполнение товарной книги. Документальное оформление товарных потерь»	2		
	32	Практическое занятие №14 «Подготовка к продаже непродовольственных и продовольственных товаров»	2		
Раздел 3. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.					
Торговое обслуживание					
МДК 03.01 Организация предпринимательской деятельности в сфере торговли					
Тема 3.1 Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина		Содержание учебного материала	8		
	33	Требования к размещению товаров в торговом зале. Техника выкладки товаров. Виды и способы информации в торговом зале и узле расчета.	2		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5

	34	Практическое занятие №15 «Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина»	2		ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	35	Практическое занятие №16 «Требования к размещению товаров в торговом зале»	2		
	36	Практическое занятие №17. «Основы размещения и выкладки товаров в торговом зале»	2		
Тема 3.2 Организация рабочего места контролера-кассира.		Содержание учебного материала	6		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	37	Требования к организации рабочего места контролера-кассира. Обязанности контролера-кассира по организации рабочего места, инвентаря, кассовой машины, ознакомление с товаром и проверка цен. Значение правильной организации рабочего места контролера-кассира.	2		
	38	Практическое занятие №18 «Требования к организации рабочего места контролера-кассира»	2		
	39	Практическое занятие №19 «Организация рабочего места контролера-кассира»	2		
Тема 3.3 Правила работы магазина.		Содержание учебного материала	6		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	40	Основные правила работы магазина. Их значение. Обязанности продавцов и администрации при обслуживании покупателей. Правила продажи товаров организациям, учреждениям, предприятиям. Режим работы розничных торговых предприятий.	2		
	41	Практическое занятие №20 «Правила продажи продовольственных товаров»	2		
	42	Практическое занятие №21 «Правила продажи непродовольственных товаров».	2		
Тема 3.4 Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли		Содержание учебного материала	4		ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04,
	43	Общие требования к персоналу. Требования к конкретным должностям и профессиям обслуживающего персонала. Характеристика работ и знаний продавца непродовольственных и продовольственных товаров по ЕТКС. Должностная	2		

		инструкция.			ОК 05, ОК 07, ОК 09
	44	Практическое занятие №22 «Требования к обслуживающему персоналу предприятий розничной торговли»	2		
		Консультация	2		
		Промежуточная аттестация	6		
		Семестр №5	89		
Раздел 1. Предпринимательство и его место в современной экономике					
МДК 03.02 Индивидуальное предпринимательство					
Тема 1.1. Сущность предпринимательства		Содержание учебного материала	10		
	1	Определение сущности предпринимательской деятельности. Современные формы предпринимательской деятельности в России	2		
	2	Практическое занятие №1 «Сущность предпринимательства»	2		
	3	Рынок-среда существования предпринимателей	2		
	4	Внутренняя предпринимательская среда	2		
	5	Практическое занятие №2 «Составить таблицу сравнения ОПФ»	2		
Тема 1.2. Индивидуальное предпринимательство		Содержание учебного материала	4		
	6	Правовые основы индивидуального предпринимательства	2		
	7	Практическое занятие №3 Мозговой штурм «Выбор бизнес-идеи»	2		
Раздел 2. Создание индивидуального предприятия					
МДК 03.02 Индивидуальное предпринимательство					
Тема 2.1 Регистрация ИП		Содержание учебного материала	12		
	8	Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей	2		
	9	Отказ в государственной регистрации индивидуального	2		

		предпринимателя; внесение изменений в сведения об индивидуальном предпринимателе, содержащиеся в едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей			
	10	Государственная регистрация при прекращении физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя	2		
	11	Банкротство (несостоятельность) индивидуального предпринимателя	2		
	12	Практическое занятие №4 «Заполнение бланков государственного образца для регистрации ИП»	2		
	13	Практическое занятие №5 «Заполнение бланков государственного образца для регистрации ИП»	2		
Раздел 3. Организация финансирования предпринимательской деятельности					
МДК 03.02 Индивидуальное предпринимательство					
Тема 3.1		Содержание учебного материала	4		
Источники и виды финансирования	14	Собственное и заемное финансирование. Внешние и внутренние источники финансирования	2		
	15	Практическое занятие №6 «Источники и виды финансирования»	2		
Тема 3.2		Содержание учебного материала	6		
Финансовое планирование	16	Финансовый план, план прибылей и убытков	2		
	17	Практическое занятие №7 «Составление финансового плана»	2		
	18	Практическое занятие №8 «Составление финансового плана»	2		
Тема 3.3		Содержание учебного материала	4		
Кредит	19	Способы и виды кредитования	2		
	20	Практическое занятие №9 «Расчет кредита»	2		
Раздел 4. Финансовый расчет-калькуляция					
МДК 03.02 Индивидуальное					

предпринимательство					
Тема 4.1		Содержание учебного материала	4		
Издержки производства и реализации продукции	21	Понятие и состав издержек. Виды издержек. Постоянные и переменные затраты	2		
	22	Практическое занятие №10 «Издержки производства и реализации продукции»	2		
Тема 4.2		Содержание учебного материала	8		
Калькуляция себестоимости	23	Статьи калькуляции. Методы калькулирования	2		
	24	Смета затрат и методика её составления.	2		
	25	Практическое занятие №11 «Составление калькуляции и сметы»	2		
	26	Практическое занятие №12 «Составление калькуляции и сметы»	2		
Раздел 5. Маркетинг					
МДК 03.02 Индивидуальное предпринимательство					
Тема 5.1		Содержание учебного материала	12		
Основы маркетинга	27	Маркетинговые исследования	2		
	28	Практическое занятие №13 «Основы маркетинга»	2		
	29	Практическое занятие №14 «Основы маркетинга»	2		
	30	Сбытовая политика. Ценовая политика. Товарная политика	2		
	31	Практическое занятие №15 «Разработка рекламной кампании»	2		
	32	Практическое занятие №16 «Разработка рекламной кампании»	2		
Раздел 6. Бухгалтерский учет и налогообложение					
МДК 03.02 Индивидуальное предпринимательство					
		Содержание учебного материала	8		
Тема 6.1	33	Первичные документы	2		
Учет документации	34	Учет доходов и расходов	2		
	35	Практическое занятие №17 «Заполнение журналов учета»	2		

	36	Практическое занятие №18 «Заполнение журналов учета»	2		
		Содержание учебного материала	4		
Тема 6.2	37	Структура налогового кодекса РФ. Классификация налогов	2		
Ведение документации	38	Практическое занятие №19 «Ведение документации»	2		
Тема 6.3		Содержание учебного материала	8		
Режимы уплаты налогов	39	Общий режим, ЕНВД	2		
	40	УСНО, налогообложение на основе патента	2		
	41	Практическое занятие №20 «НДФЛ: составление декларации, корректировка»	2		
	42	Практическое занятие №21 «НДФЛ: составление декларации, корректировка»	2		
Тема 6.4 Оценка эффективности предпринимательской деятельности		Содержание учебного материала	5		
	43	Критерии анализа результатов предпринимательской деятельности. Методы анализа предпринимательской деятельности. Методы анализа предпринимательской деятельности.	2		
	44	Практическое занятие №22 «Методы анализа предпринимательской деятельности»	2		
	45	Практическое занятие №23 «Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия»	1		
		Консультация	2		
		Промежуточная аттестация	6		
		Учебная практика Виды работ: 1. Анализ рынка. 2. Составление бизнес-плана 3. Основы предпринимательства, открытие собственного дела 4. Основы поиска работы, трудоустройства 5. Организация финансирования предпринимательской	36		

		деятельности			
		<p>Производственная практика Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Знакомство с договорами, действующими на предприятии. Участие в переговорных процессах по заключению договоров, оформлению претензий, оформлению заявок 2. Осуществление контроля над своевременным пополнением товарного запаса, размещение товара по группам, видам сортам с учётом частоты спроса. 3. Осуществление приемки товаров по количеству и качеству; документальное оформление результатов приемки товаров. Управление товарными запасами и потоками; ознакомление с процессом товародвижения. 4. Установление видов, классов, типов организаций оптовой и розничной торговли в соответствии с нормативной базой. 5. Оказание услуг оптовой и розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли. 6. Ознакомление готовности предприятия к проведению добровольной сертификации услуг оптовой и розничной торговли. Участие в анализе сертификата соответствия, готовности документов к добровольной сертификации. 7. Применение в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения. Речевое общение в системе «продавец-покупатель». Использует навыки делового и управленческого общения, правила делового этикета. 8. Использует основные методы и приемы статистики в решении практических задач коммерческой деятельности. 9. Демонстрирует навыки по применению приемов и методов закупочной, складской логистики, по рациональной организации перемещения материальных потоков. 	36		

		10. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации. 11. Выполнение работы на торговом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности и норм охраны труда.			
		Консультация	4		
		Промежуточная аттестация	6		
		Всего	275		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-методический комплекс по дисциплине;
- и т.д.

Технические средства обучения:

- персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- проектор с экраном;
- и т.д.

5. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

5.1. Основные электронные издания:

О-1. Пацук, О. В. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / О. В. Пацук. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф.

Решетнёва, 2022. — 234 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/270035> (дата обращения: 12.01.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

О-2. Будович, Л. С. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности : учебно-методическое пособие / Л. С. Будович, Ю. В.

Старцева. — Москва : РТУ МИРЭА, 2021. — 177 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL:

<https://e.lanbook.com/book/182556> (дата обращения: 15.01.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

5.2. Дополнительные источники:

Д-1. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. Е. Тарасов, Н. В. Роднина, М. М. Терютина [и др.]. — Якутск : АГАТУ, 2022. — 233 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/246536> (дата обращения: 15.01.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

Д-2. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Власовой. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 176 с.

Д-3. Сахаровский, А.С. Основы предпринимательского дела: Учебное пособие. — Иркутск, ИрГТУ, 1997. — 210 с.

6 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1	<ul style="list-style-type: none"> – Составляет план проведения маркетингового исследования – Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования – Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования – Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации 	<p>Устный/письменный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p>
ПК 2.2	<ul style="list-style-type: none"> – Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках – Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов – Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации – Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации 	<p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.</p> <p>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p>
ПК 2.3	<ul style="list-style-type: none"> – Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий 	
ПК 2.4	<ul style="list-style-type: none"> – Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках 	<p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p>
ПК 2.5	<ul style="list-style-type: none"> – Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана) – Использует информационные технологий в процессе составления бизнес-плана – Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана. 	<p>Экспертная оценка создания и представления презентаций.</p>
ПК 2.6	<ul style="list-style-type: none"> – Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации – Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации 	<p>Экспертная оценка соблюдения правил</p>

ПК 2.7	– Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ПК 2.8	– Составляет план сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы – Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ОК 01	– Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; – Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; – Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 02	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 03	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя	

	толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> – понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; – участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; <p>пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.</p>	

**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ
ПРОГРАММУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

№ изменения, дата внесения, № страницы с изменением	
Было	Стало
Основание:	
Подпись лица, внесшего изменения _____	