

АННОТАЦИЯ
ПМ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(базовой подготовки)
для образовательных учреждений, реализующих образовательные
программы СПО

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 100701 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки), входящей в состав укрупнённой группы 100000 Сфера обслуживания в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово – сбытовой 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 инвентаризации

ПК 2.2. Оформлять и 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 макроэкономические 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 им соответствующие 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

Примерная программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников при освоении профессии 20004 Агент коммерческий, в рамках специальности СПО 100701 Коммерция (по отраслям). Опыт работы не требуется. Уровень: среднее (полное) общее, начальное профессиональное образование, среднее профессиональное образование.

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

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

иметь практический опыт:

- Оформления финансовых документов и отчетов
- Проведения денежных расчетов
- Расчета основных налогов
- Анализа показателей финансово – хозяйственной деятельности торговой организации
- Выявления потребностей (спроса) на товары
- Реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка
- Участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникациях
- Анализа маркетинговой среды организации

уметь:

- Составлять финансовые документы и отчеты
- Осуществлять денежные расчеты
- Пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения
- Рассчитывать основные налоги
- Анализировать результаты финансово – хозяйственной деятельности торговых организаций
- Применять методы и приемы финансово – хозяйственной деятельности для разных видов анализа
- Выявлять, формировать и удовлетворять потребности
- Обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
- Проводить маркетинговые исследования рынка
- Оценивать конкурентоспособность товаров

знать:

- Сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения
- Финансирование и денежно – кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля
- Основные положения налогового законодательства
- Функции и классификацию налогов
- Организацию налоговой службы
- Методику расчета основных видов налогов
- Методологические основы анализа финансово – хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационно обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организации оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности
- Составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, 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 конкурентоспособности

- Этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 630 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 522 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 348 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 174 часа;

Практики по профилю специальности - 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях, 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 инвентаризации
ПК 2.2	Оформлять и 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 макроэкономические 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 им соответствующие 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

3. СТРУКТУРА И 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), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>
			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 2.3	Раздел 1. Финансы и налогообложение организации	144	96	48	-	48	-	-	-
ПК 2.1 – 2.4 2.9	Раздел 2. Основы анализа финансово – хозяйственной деятельности организации	90	60	30	-	30	-	-	-
ПК 2.5 – 2.8	Раздел 3. Маркетинговая деятельность организации	288	192	84	24	96	12	-	-
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	108	108						
	Всего:	630	348	162	24	174	12	-	-

Промежуточная аттестация по окончании изучения ПМ 02 - экзамен (квалификационный)

