

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ. 02. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*основной профессиональной образовательной программы по специальности  
38.02.04 «Коммерция»*

Составитель: Серышева Г.В., преподаватель филиала ФГБОУ ВО ВГУЭС в г. Уссурийске.

Рабочая программа профессионального модуля на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года, № 539.

### 1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) - является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция базового уровня, разработанной в соответствии с ФГОС СПО.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области организации и проведения коммерческой деятельности при наличии среднего общего образования. Опыт работы не требуется.

Рабочая программа составлена для очной и заочной формы обучения.

### 2 Цели и задачи модуля - требования к результатам освоения модуля:

#### Базовая часть

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 коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

#### **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;

**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.

Вариативная часть

Вариативная часть – в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования вариативная часть направлена на расширение и углубление умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника, предусмотренных ФГОС СПО.

**3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля**

<b>Вид учебной деятельности</b>	<b>Объем часов</b>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	312
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	208

Курсовая работа/проект	Не предусмотрено
Учебная практика	36
Производственная практика	108
Самостоятельная работа студента (всего)	104
Итоговая аттестация в форме (указать)	Экзамен (квалификационный)

#### 4 Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, в том числе профессиональными компетенциями (ПК), указанными в ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция:

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.

В процессе освоения ПМ студенты должны овладеть общими компетенциями (ОК):

Код	Наименование результата обучения
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.

### **МДК, входящие в состав профессионального модуля:**

- МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение
- МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности
- МДК 02.03. Маркетинг

## **5 Тематический план профессионального модуля**

### **МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение**

#### **Раздел 1. Финансы и финансовая система**

- Тема 1.1. Финансы и финансовая система РФ.
- Тема 1.2. Управление финансами в Российской Федерации
- Тема 1.3. Финансовая политика. Финансовый контроль
- Тема 1.4. Деньги и денежное обращение.
- Тема 1.5. Государственный бюджет РФ.

#### **Раздел 2. Налоги и налоговая система. Система налогообложения в РФ**

- Тема 2.1. Правовое значение элементов закона о налоге.
- Тема 2.2. Элементы налога
- Тема 2.3. Налог на имущество физических лиц.
- Тема 2.4. Земельный налог.
- Тема 2.5. Методика исчисления транспортного налога.
- Тема 2.6. Единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности
- Тема 2.7. Методика исчисления налогообложения при переходе предприятия на УСНО.
- Тема 2.8. Налог на доходы физических лиц
- Тема 2.9. Налог на добавленную стоимость.
- Тема 3.1. Акциз.

### **МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности**

### **МДК 02.03. Маркетинг**

#### **Раздел 1: Теория маркетинга**

- Тема 1. Предмет, цели и задачи дисциплины.
- Тема 2. Структура маркетинговой деятельности и классификация маркетинга.
- Тема 3. Объекты и субъекты маркетинговой деятельности.
- Тема 4. Окружающая среда маркетинга

#### **Раздел 2 Практика маркетинга**

- Тема 1. Сегментирование рынка
- Тема 2. Конкурентная среда

Тема 3 Средства маркетинга  
Тема 4 Товарная политика предприятия  
Тема 5 Ценовая политика  
Тема 6 Сбытовая политика  
Тема 7 Методы маркетинга  
Тема 8 Реклама  
Тема 9 Товарная марка и упаковка  
Тема 10 Маркетинг в сфере услуг  
Тема 11 Международный маркетинг