

**Приложение 5.4.1.2  
к ОПОП по ШССЗ специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Областной многопрофильный техникум»**

**Рабочая программа  
учебной практики**

**УП.02 по ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой  
деятельности**

**по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Вознесенское  
2020г.**

РАССМОТРЕНО  
на заседании методической комиссии  
по программам подготовки специалистов  
среднего звена

Председатель Кошечкина Кошечкина Е.Г.  
Протокол № 1 от 1 августа 2020г.



Разработчик:

Парусова Галина Николаевна – преподаватель ГБПОУ Областной многопрофильный техникум, высшая квалификационная категория

Организация – разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Областной многопрофильный техникум»

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1</b>	Паспорт рабочей программы учебной практики.	стр.4
<b>2</b>	Учебная практика по профессиональному модулю. Результаты освоения программы учебной практики.	стр.8
<b>3</b>	Содержание и структура учебной практики профессионального модуля ПМ 02. «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»	стр.9
<b>4</b>	Условия реализации рабочей программы учебной практики.	стр.15
<b>5</b>	Контроль и оценка результатов освоения практики.	стр.18

## **1. Паспорт рабочей программы учебной практики**

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной практики (далее рабочая программа) является частью образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК).

При прохождении учебной практики обучающийся должен освоить соответствующие профессиональные компетенции:

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.

### **1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения практики:**

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 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; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организации 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.

### 1.3 Требования к результатам учебной практики:

в результате прохождения учебной практики по ВПД обучающийся должен освоить:

№ п/п	ВПД	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
1	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	<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 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p> <p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p> <p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p> <p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p> <p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</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>

**1.4 Форма контроля:**

Учебная практика - дифференцированный зачет.

**1.5. Количество часов на освоение программы учебной практики:**

Количество часов на освоение программы ПМ 02. «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»:

- учебной практики - 36 часов в рамках освоения ПМ 02.«Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», в том числе:

МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение - 12 часов,

МДК02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности - 12 часа,

МДК01.03. Маркетинг - 12 часов.

## 2. Учебная практика по профессиональному модулю.

### 2.1. Результаты освоения программы учебной практики

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности в рамках модуля **ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»** в том числе профессиональным опытом и соответствующими профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.



**3. Содержание и структура учебной практики профессионального модуля ПМ 02. «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»:**

<b>Вид практики</b>	<b>Количество часов</b>	<b>Форма проведения</b>
Учебная практика	36	рассредоточенная
Вид аттестации – дифференцированный зачет		

### 3.1. Тематический план учебной практики профессионального модуля ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Вид работы	Наименования тем учебной практики	Количество часов по темам
1	2	3	4	5	6
ПК 2.1; ПК 2.2; ПК 2.3; ПК 2.4; ПК 2.9;	<b>ПМ 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»</b> МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение	<b>12</b>	Ознакомление с сущностью, функциями и ролью финансов в экономике. Оформление финансовых документов и отчетов Закрепление знаний финансирования и денежно-кредитной политики Проведение и оформление денежных расчетов с покупателями	Ознакомление с финансовыми документами и отчетами. Составление перечня финансовых документов. Участие в составлении и оформлении финансовых документов. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету. Составление актов уценки или списания на нестандартные товары, брак, отходы, недостачу, пересортицу товаров. Ознакомление с приемосдаточными актами при передаче материальных ценностей. Ознакомление с переоценкой и уценкой товаров. Владение навыками оформления документов по переоценке и уценке товаров. Оформление товарных отчетов. Участие в инвентаризации и оформлении отчета. Виды и формы расчетов, осуществляемых предприятиями в своей хозяйственной деятельности. Оформление расчетов с покупателями. Подсчет денежной выручки за день. Распознавание признаков	6

				платежеспособности билетов банка России и государственных казначейских билетов.	
ПК 2.1; ПК 2.2; ПК 2.3; ПК 2.4; ПК 2.9;	<b>ПМ 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»</b> МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение.		Закрепление знаний налогового законодательства. Расчет основных налогов. НДС; Акцизы; Налог на прибыль организаций; Налог на доходы физических лиц; Налог на добычу полезных ископаемых; Водный налог; -Государственная пошлина; Экологические сборы и платежи; Налог на имущество предприятий; Транспортный налог; Земельный налог; Упрощенная система налогообложения; ЕНВД.	Составление перечня налогов, уплачиваемых организацией. Расчет основных налогов, оформление налоговых деклараций по видам уплачиваемых налогов По каждому налогу рассмотреть и закрепить следующие элементы: -объект налогообложения;- налоговая ставка;- налоговый период;- налоговая база;- порядок исчисления налогов;- сроки и порядок уплаты;- установленные льготы;- отражение суммы исчисленных налогов в бухгалтерском учете;- порядок составления налоговых деклараций:- сроки представления налоговых расчетов и деклараций.	6
ПК 2.1; ПК 2.2; ПК 2.3; ПК 2.4; ПК 2.9;	<b>ПМ 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»</b> МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	<b>12</b>	Выполнение анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации. Составление перечня финансово-хозяйственных документов, для выполнения анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности. Анализ динамики показателей финансово-хозяйственной деятельности Оформление результатов анализа.	Ознакомление с финансовыми документами и отчетами. Составление перечня финансовых документов. Участие в составлении и оформлении финансовых документов. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету. Оформление товарного отчета. Составление актов уценки или списания на нестандартные товары, брак, отходы, недостачу, пересортицу товаров.	6

				<p>Ознакомление с приемосдаточными актами при передаче материальных ценностей.</p> <p>Ознакомление с переоценкой и оценкой товаров. Овладение навыками оформления документов по переоценке и оценке товаров.</p> <p>Оформление товарных отчетов.</p> <p>Участие в инвентаризации и оформлении отчета.</p>	
<p>ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3; ПК 2.4; ПК 2.8; ПК 2.9.</p>	<p><b>М 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»</b> МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности</p>		<p>Составление анализа показателей финансово-хозяйственных результатов деятельности торговой (сбытовой) организации</p> <p>Выявление и определение наиболее значимых экономических показателей работы организации.</p> <p>Проведение аналитических действий по направлениям:- анализ показателей себестоимости продукции по статьям и элементам затрат;- анализ финансовых результатов, прибыли и рентабельности предприятия и отдельных видов продукции;- анализ финансового состояния предприятия</p> <p>Оформление результатов анализа</p>	<p>Оформление анализа финансового результата хозяйственной деятельности предприятия, заполнение отчета о прибылях и убытках.</p> <p>Проведение аналитические действия по направлениям:- анализ показателей себестоимости продукции по статьям и элементам затрат;- анализ финансовых результатов, прибыли и рентабельности предприятия и отдельных видов продукции;- анализ финансового состояния предприятия. - Расчет фактической суммы экономии (убытка) от снижения (роста )-рентабельность и эффективность работы предприятия;- планирования затрат (расчет затрат) товарной продукции); Анализ структуры основных средств. .Анализ платежеспособностей предприятия. Расчет и анализ показателей эффективности использования основных средств. Анализ ассортимента и качество продукции.</p> <p>Проведение анализ платежеспособности предприятия торговли, выявление деловой</p>	6

				активности предприятия.	
ПК 2.5; ПК 2.6; ПК 2.7; ПК 2.8; ПК 2.9;	<b>ПМ 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»</b> МДК 02.03. Маркетинг	<b>12</b>	<p>Закрепление знаний по организации маркетинговой деятельности на торговом предприятии.</p> <p>Выявление потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга.</p> <p>Реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка</p>	<p>Ознакомление с видами и методами изучения покупательского спроса на предприятии. Определение вида и характера спроса на товары разных поставщиков, относящихся к одному виду (не менее 10 товаров). Анализ факторов, влияющих на спрос. Проведение опросов потребителей для выявления предпочтений. Ознакомление со сбытовой политикой организации и каналами распределения. Участие в реализации сбытовой политики организации.</p> <p>Ознакомление со стратегиями ценообразования на различные товары. Реализация стратегий ценообразования в организации. Выявление мероприятий по стимулированию потребителей и персонала. Реализация мероприятий по стимулированию потребителей.</p>	6
ПК 2.5; ПК 2.6; ПК 2.7; ПК 2.8; ПК 2.9;	<b>ПМ 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»</b> МДК 02.03. Маркетинг		<p>Составление проекта рекламных акций, компаний, других маркетинговых коммуникаций торговой организации. Овладение навыками проведения консультаций покупателей для продвижения товаров и услуг организации. Обоснование целесообразности выбора и применения маркетинговых коммуникаций..</p> <p>Выполнение анализа работы отдела маркетинга организации: - анализ внутренней среды</p>	<p>Планирование проведения рекламных акций на торговом предприятии, дать краткую характеристику и ожидаемую выгоду для предприятия.</p> <p>Определить конкурентные преимущества организации, описать их перечень в сравнении с конкурентами. Привести доказательную базу по объему продаж, потребительским и экономическим показателям .</p>	6

			<p>организации (взаимодействия с другими отделами).-анализ социально-экономической среды организации (выявление по уровню доходов потребителей и анализа суммы покупок).-анализ демографической среды (по полу и возрасту).-анализ конкурентной среды организации (выявление организаций конкурентов).  Оценка конкурентоспособности товаров по объемам продаж, а также потребительским и экономическим показателям.</p>		
	<b>ИТОГО:</b>	<b>36</b>			<b>36</b>

#### **4. Условия реализации рабочей программы учебной практики**

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

Реализация программы учебного модуля требует наличия учебных кабинета Организация коммерческой деятельности и лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда,

Оборудование учебного кабинета Организация коммерческой деятельности:

1. Автоматизированный рабочий модуль преподавателя
2. Комплект ученической мебели исходя из количества студентов
3. Программное обеспечение для проведения практических работ с использованием ПК, проведения тестового контроля знаний студентов (текущего, рубежного и итогового)
4. Комплект учебно-методических материалов преподавателя

Технические средства обучения:

1. Компьютер
2. Мультимедийный проектор

Оборудование лаборатории "Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

1. Комплект ученической мебели исходя из количества студентов
2. комплект контрольно-кассового оборудования;
3. Оборудование весоизмерительное;
4. Комплект бланков кассовой и отчётной документации;
5. Комплект учебно-методической документации;
6. Наглядные пособия (схемы, таблицы);
7. Комплект карточек для проверки знаний обучающихся;

Оборудование мастерской «Учебный магазин»: витрины, прилавки, стеллажи, кассовый терминал, весоизмерительное и холодильное оборудование.

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

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы

**Основные источники:**

###### ***Учебники и учебные пособия:***

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017.
2. Маркетинг. Е. Н. Кнышова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018.
3. Практикум по дисциплине «Маркетинг» для студентов СПО И.В.Скопина, Ю.О Бакланова (Учебное пособие) – Киров: Изд.ВятГУ, 2017.
4. Налоги и налогообложение: Учебник / Под ред. Д. Г. Черника. – 3-е изд. М.: МЦФЕР, 2018.
5. Финансы и кредит: Учебно-методический комплекс. Т. П. Николаева. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2017.

#### **Дополнительные источники:**

1. Маркетинг: Учебное пособие. А. В. Лукина. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019.
2. Налоги за 14 дней : экспресс-курс / С. С. Молчанов. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2017.
3. Экономический анализ: Учебное пособие, практикум, тесты. Г.В. Шадрина. Московский государственный университет экономики статистики и информатики. – М., 2017.

#### **4.3. Кадровое обеспечение учебной практики**

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих обучение по программе учебной практики профессионального модуля ПМ 02. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Преподаватели:

- наличие высшего образования социально-экономического и гуманитарного профиля;
- опыт работы в торговых или производственно-коммерческих организациях не менее 3 лет;
- прохождение стажировки в торговых или производственно-коммерческих организациях не реже 1 раза в 3 года.



## 5. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики

<b>Результаты обучения (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
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.	Текущий контроль за выполнением практических заданий: правильность использования данных бухгалтерского учета при планировании коммерческой деятельности. Точность и грамотность оформления документов по инвентаризации в соответствии с требованиями организации на практике и проконтролированных на выполнение. Оценка правильности выполнения заданий. Проверка и защита отчета по практике.
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Текущий контроль и проверка правильности составления, хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов. Оценка правильности выполнения заданий. Проверка и защита отчета по практике.
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынка ресурсов.	Правильность приема в практических ситуациях экономических методов, расчетов микроэкономических показателей и анализа рынка ресурсов в соответствии с установленными правилами. Оценка правильности выполнения заданий. Проверка и защита отчета по практике
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Точность определения основных экономических показателей работы организации, цены, заработной платы в соответствии с действующими нормативными документами. Оценка правильности выполнения заданий Проверка и защита отчета по практике.
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Правильность выбора мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта соответствующих целям и задачам маркетинга. Текущий контроль за работой. Оценка правильности выполнения заданий. Проверка и защита отчета по практике.
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Текущий контроль за работой: обоснованность и целесообразность использования и применения маркетинговых коммуникаций целям организаций практики. Тесты. Оценка правильности выполнения заданий. Проверка и защита отчета по практике
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Текущий контроль: соответствие выбора маркетингового исследования и принятия управленческого решения требованиям маркетинга. Тесты. Оценка правильности

	выполнения заданий. Проверка и защита отчета по практике.
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Текущий контроль Соответствие конкурентных преимуществ товара, организации эффективности сбыта. Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач. Проверка и защита отчета по практике
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.	Текущий контроль. Точность выполнения и использования основных методов анализа хозяйственной деятельности, составления финансовых документов, осуществление денежных расчетов. Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач. Проверка и защита отчета по практике

<b>Результаты (освоенные компетенции)</b>	<b>обучения общие</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.		Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работы. Демонстрация интереса к будущей профессии. Проверка и защита отчета по практике
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.		Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работы. Обоснованность выбора и применение методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов. Проверка и защита отчета по практике
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.		Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Проверка и защита отчета по практике
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.		Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития. Проверка и защита отчета по практике.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.		Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения. Проверка и защита отчета по практике.
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься		Планирование обучающимися повышения личного и квалификационного уровня. Проверка и защита отчета по практике.

самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Демонстрация способности логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Проверка и защита отчета по практике.
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Демонстрация использования нормативных документов, стандартов, технических условий. Проверка и защита отчета по практике.