

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым  
Государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение Республики Крым  
«РОМАНОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА»

УТВЕРЖДЕНО

Заместитель директора по УПР  
ГБПОУ РК «РКИГ»

\_\_\_\_\_ Е.Ш. Булаш  
Приказ № 145 от 31 августа 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМН.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ  
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

специальность 43.02.16 Туризм и гостеприимство



г. Симферополь, 2023

Рабочая программа профессионального модуля «ПМн.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 43.02.16 «Туризм и гостеприимство», входящей в укрупнённую группу направлений специальностей 43.00.00 Сервис и туризм.

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Крым «Романовский колледж индустрии гостеприимства».

Разработчик: Донченко Я.А., методист ГБПОУ РК «РКИГ».

Рабочая программа профессионального модуля «ПМн.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих» рассмотрена на заседании ЦМК «Гостеприимство»

Протокол № 1 от «31» августа 2023 г.  
Председатель ЦМК \_\_\_\_\_ Щербакова Е.В

Рабочая программа профессионального модуля «ПМн.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих» рекомендована методическим советом ГБПОУ РК «РКИГ» при реализации основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.16 «Туризм и гостеприимство».

Протокол № 1 от «31» августа 2023 г.  
Методист Я.А. Донченко

СОГЛАСОВАНО с работодателем

---

*наименование предприятия/организации*

---

---

*Подпись, должность, инициалы, фамилия*

---

«\_\_» \_\_\_\_ 20\_\_ г.  
М.П.

©) Я.А.Донченко – автор-составитель

## СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля
2. Структура и содержание профессионального модуля
3. Условия реализации профессионального модуля
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМН.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»

## 1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

### 1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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 изменениях климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих
ПК 3.1.	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами туристского продукта
ПК 3.2.	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.
ПК 3.3	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации

### 1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	<ul style="list-style-type: none"> <li>– становления деловых контактов;</li> <li>– составления документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг;</li> <li>– соблюдения действующего законодательства в области ведения бизнеса;</li> <li>– расчета НДС, заполнения налоговой декларации;</li> <li>– оформления отчетности по торговым операциям;</li> </ul>
------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– организации погрузо-разгрузочных работ;</li> <li>– участия в презентации торгового предложения, размещения рекламных средств, оформления витрин, демонстрационных стендов.</li> </ul>
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– устанавливать деловые контакты,</li> <li>– оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;</li> <li>– вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;</li> <li>– составлять отчетность по торговым операциям;</li> <li>– рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;</li> <li>– составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;</li> <li>– соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ;</li> <li>– соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.</li> </ul>
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;</li> <li>– методы установления деловых контактов;</li> <li>– порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;</li> <li>– основы налогового законодательства;</li> <li>– действующие формы учета и отчетности;</li> <li>– виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы;</li> <li>– организацию погрузочно-разгрузочных работ;</li> <li>– условия хранения и транспортировки товаров.</li> </ul>

Освоение дисциплины обеспечивает достижение обучающимися следующих личностных результатов реализации программы воспитания:

ЛР №	Расшифровка
ЛР 1	Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознательный свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль

	избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками
<b>ЛР 3</b>	Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России, принципам честности, порядочности, открытости. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней.
<b>ЛР 4</b>	Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»
<b>ЛР 5</b>	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права
<b>ЛР 6</b>	Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации
<b>ЛР 7</b>	Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей
<b>ЛР 8</b>	Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения

	конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение
<b>ЛР 9</b>	Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных склонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде
<b>ЛР 10</b>	Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них
<b>ЛР 11</b>	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике
<b>ЛР 12</b>	Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
<b>ЛР 13</b>	Выполняющий профессиональные навыки в сфере туризма и гостеприимства

## 1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 264

в том числе в форме практической подготовки – 224

Из них на освоение МДК 03.01 – 72

практики, в том числе учебная – 72

производственная – 108

Промежуточная аттестация – 12

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Обучение по МДК					Практики	
				Всего	В том числе			Курсовой проект	Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация			
1	2	3	4	5	6	8	9	10	11	
ПК 3.1.-3.3 ОК 01 – ОК 05; ОК 07; ОК 09 ЛР1-13	Раздел 1. Выполнение работ по профессии: Агент	<b>72</b>	44	<b>72</b>	44			6		
	Учебная практика	<b>72</b>	72						<b>72</b>	
	Производственная практика	<b>108</b>	108							<b>108</b>
	<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>12</b>					<b>12</b>			
	<b>Всего:</b>	<b>264</b>	<b>224</b>	<b>72</b>	<b>44</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>72</b>	<b>108</b>

## 2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля, междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Домашнее задание	Объем, акад. ч. / в т.ч. в форме практической подготовки
1	2			3
<b>Раздел 1. Выполнение работ по профессии: Агент</b>			<b>72/44</b>	
<b>МДК 03.01 А Выполнение работ по профессии: Агент</b>			<b>64/44</b>	
<b>Тема 1.1. Деятельность предприятия по закупкам ресурсов. Организация эффективных коммерческих связей</b>	<b>Содержание</b>		<b>8/4</b>	
	1	Планирование обеспечения предприятия ресурсами.	О.1 с.7-9	1
	2	Условия поставки ресурсов и услуг.	О.1 с.9-12	1
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>		<b>6</b>	
	3	<b>Практическое занятие № 1</b> Работа с договорами поставки товаров и услуг	О.1 с.13-22	1
	4	<b>Практическое занятие № 2</b> Работа с договорами поставки товаров и услуг	О.1 с.246-251	1
	5	<b>Практическое занятие № 3</b> Участие в переговорах с поставщиками товаров, в заключении договоров на поставку товаров и услуг	О.1 с.154-157	
	6	<b>Практическое занятие № 4</b> Участие в переговорах с поставщиками товаров, в заключении договоров на поставку товаров и услуг	О.1 с.158-160	
	7	<b>Практическое занятие № 5</b> Участие в переговорах с поставщиками товаров, в заключении договоров на поставку товаров и услуг	О.1 с.160-161	1
8	<b>Практическое занятие № 6</b> Участие в переговорах с поставщиками товаров, в заключении договоров на поставку товаров и услуг	О.1 с.162-164	1	
<b>Тема 1. 2. Коммерческая деятельность по реализации продукции предприятия.</b>	<b>Содержание</b>		<b>12/8</b>	
	9	Разработка политики сбыта продукции	О.1 с.165-167	1
	10	Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников.	О.1 с.158-160	1
	11	Организация сбытовой деятельности.	О.1 с.162-164	1

	12	Автоматизация складских операций.	О.1 с.132	1
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>		<b>8</b>	
	13	<b>Практическое занятие № 7</b> Организация сбытовой деятельности.	О.1 с.133-134	1
	14	<b>Практическое занятие № 8</b> Организация сбытовой деятельности.	О.1 с.134-135	1
	15	<b>Практическое занятие № 9</b> Организация сбытовой деятельности.	О.1 с.136-138	
	16	<b>Практическое занятие № 10</b> Организация сбытовой деятельности.	О.1 с.139-140	
	17	<b>Практическое занятие № 11</b> Решение задач по выбору канала распределения товаров и услуг	О.1 с.136-138	
	18	<b>Практическое занятие № 12</b> Решение задач по выбору канала распределения товаров и услуг	О.1 с.139-140	
	19	<b>Практическое занятие № 13</b> Решение задач по выбору канала распределения товаров и услуг	О.1 с.136-138	1
	20	<b>Практическое занятие № 14</b> Решение задач по выбору канала распределения товаров и услуг	О.1 с.141-142	1
	<b>Содержание</b>		<b>14/8</b>	
	21	Разработка политики сбыта продукции	О.1 с.143-144	1
	22	Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников	О.1 с.145-146	1
	23	Организация сбытовой деятельности	О.1 с.147-149	1
	24	Автоматизация складских операций	О.1 с.243-244	1
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>		<b>10</b>	
	25	<b>Практическое занятие № 15</b> Расчет эффективность использования транспортных средств на предприятии	О.1 с.245-246	1
	26	<b>Практическое занятие № 16</b> Расчет эффективность использования транспортных средств на предприятии	О.3 с.63-64	1
	27	<b>Практическое занятие № 17</b> Расчет эффективность использования транспортных средств на предприятии	О.3 с.64-65	
<b>Тема 1. 3. Транспортно-экспедиционное обслуживание.</b>				

	28	<b>Практическое занятие № 18</b> Расчет эффективности использования транспортных средств на предприятии	О.3 с.86-98	
	29	<b>Практическое занятие № 19</b> Организация транспортных работ на предприятии	О.3 с.65-66	1
	30	<b>Практическое занятие № 20</b> Организация транспортных работ на предприятии	О.3 с.99-106	1
	31	<b>Практическое занятие № 21</b> Организация транспортных работ на предприятии	О.3 с.106-113	
	32	<b>Практическое занятие № 22</b> Организация транспортных работ на предприятии	О.1 с.143-144	
	33	<b>Практическое занятие № 23</b> Организация транспортных работ на предприятии	О.1 с.143-144	1
	34	<b>Практическое занятие № 24</b> Организация транспортных работ на предприятии	О.1 с.143-144	1
<b>Тема 1.4. Электронная коммерция.</b>	<b>Содержание</b>		<b>6/4</b>	
	35	Электронная коммерция.	О.1 с.145-146	1
	36	Электронная коммерция.	О.1 с.145-146	1
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>		<b>4</b>	
	37	<b>Практическое занятие № 25</b> Работа с Интернет-магазином, торговыми площадками. Денежные расчеты в сети	О.1 с.139-140	1
	38	<b>Практическое занятие № 26.</b> Работа с Интернет-магазином, торговыми площадками. Денежные расчеты в сети	О.1 с.174-176	1
	39	<b>Практическое занятие № 27</b> Системы расчетов, работающие с реальными деньгами и использующими электронную валюту.	О.1 с.177-179	1
	40	<b>Практическое занятие № 28</b> Системы расчетов, работающие с реальными деньгами и использующими электронную валюту.	О.1 с.182-184	1
<b>Тема 1.5. Документальное оформление сделок.</b>	<b>Содержание</b>		<b>6/4</b>	
	41	Документальное оформление оптовой продажи товаров.	О.1 с.152-153	1
	42	Учет товарно-материальных ценностей.	О.1 с.261-264	1
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>		<b>4</b>	

	43	<b>Практическое занятие № 29</b> Сравнительная характеристика различных договоров по формированию хозяйственных связей	О.1 с.152-153	1
	44	<b>Практическое занятие № 30</b> Сравнительная характеристика различных договоров по формированию хозяйственных связей	О.1 с.152-153	1
	45	<b>Практическое занятие № 31</b> Решение ситуационных задач	О.1 с.261-264	1
	46	<b>Практическое занятие № 32</b> Решение ситуационных задач	О.1 с.261-264	1
<b>Тема 1.6 Рекламная деятельность.</b>	<b>Содержание</b>		<b>6/4</b>	
	47	Реклама в коммерческой деятельности	О.1 с.174-176	1
	48	Рекламная деятельность оптовых и производственных предприятий	О.2 с.5-6	1
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>		<b>4</b>	
	49	<b>Практическое занятие № 33</b> Оформление витрин, демонстрационных стендов	О.2 с.8-10	1
	50	<b>Практическое занятие № 34</b> Оформление витрин, демонстрационных стендов	О.2 с.12	1
	51	<b>Практическое занятие № 35</b> Оформление витрин, демонстрационных стендов	О.2 с.13-16	1
	52	<b>Практическое занятие № 36</b> Оформление витрин, демонстрационных стендов	О.2 с.17-18	1
<b>Тема 1.7 Основы налогового законодательства</b>	<b>Содержание</b>		<b>6/4</b>	
	53	Основы налогового законодательства	О.2 с.18-21	1
	54	Основы налогового законодательства	О.2 с.23-24	1
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>		<b>4</b>	
	55	<b>Практическое занятие № 37</b> Работа с договорами по страхованию имущества, жизни	О.2 с.21-22	1
	56	<b>Практическое занятие № 38</b> Работа с договорами по страхованию имущества, жизни	О.2 с.29-30	1
	57	<b>Практическое занятие № 39</b> Работа с договорами по страхованию имущества, жизни	О.2 с.31-32	1
	58	<b>Практическое занятие № 40</b> Работа с договорами по страхованию имущества, жизни	О.2 с.11-12	1
	<b>Содержание</b>		<b>6/4</b>	

<b>Тема 1.8 Страхование в коммерческой деятельности.</b>	59	Страхование в коммерческой деятельности.	О.2 с.84-86	1	
	60	Страхование в коммерческой деятельности.	О.2 с.87-88	1	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>			<b>4</b>	
	61	<b>Практическое занятие № 41</b> Страхование коммерческих рисков	О.2 с.89-90	1	
	62	<b>Практическое занятие № 42</b> Страхование коммерческих рисков	О.2 с.91-93	1	
	63	<b>Практическое занятие № 43</b> Страхование коммерческих рисков	О.2 с.94-95	1	
	64	<b>Практическое занятие № 44</b> Страхование коммерческих рисков	О.2 с.96-98	1	
<b>Консультация</b>			<b>2</b>		
<b>Промежуточная аттестация в форме экзамена</b>			<b>6</b>		
<b>Учебная практика</b>					
<b>Виды работ</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>- - ознакомиться с приемами делового общения;</li> <li>- овладеть методами планирования закупки товаров,</li> <li>- овладеть навыками документального оформления закупки товаров;</li> <li>- изучить методы прогнозирования сбыта продукции;</li> <li>- изучить порядок организации отгрузки товаров;</li> <li>- изучить порядок организации доставки грузов покупателю;</li> <li>- овладеть навыками документального оформления складского учета товаров;</li> <li>- рассчитать основные налоги, уплачиваемые предприятием;</li> <li>- составить текст рекламного обращения;</li> </ul>				72	
овладеть навыками оформления витрин, демонстрационных стендов.					
<b>Производственная практика</b>					
<b>Виды работ</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучить должностные обязанности агента;</li> <li>- изучить источники поступления товаров (поставщиков) и определить критерии их выбора.</li> <li>- принять участие в установлении деловых контактов, оформлении деловой переписки;</li> <li>- изучить портфель заказов;</li> <li>- принять участие в составлении документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг,</li> <li>- принять участие в составлении договоров на посреднические и информационно-справочные услуги;</li> <li>- изучить организацию доставки товаров, ознакомиться с формами и методами товароснабжения;</li> <li>- ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров;</li> </ul>				108	

<ul style="list-style-type: none"> <li>– ознакомиться с практикой составления претензий в организации;</li> <li>– ознакомиться с порядком оформления отчетности по торговым операциям;</li> <li>– принять участие в подготовке отпуска товаров покупателям;</li> <li>– принять участие в организации погрузо-разгрузочных работ;</li> <li>– принять участие в презентации торгового предложения;</li> <li>– принять участие в оформлении витрин, демонстрационных стендов;</li> </ul> <p>ознакомиться с организацией страхования имущества предприятия.</p>	
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>12</b>
<b>Всего</b>	<b>264</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

Кабинеты «Основ маркетинга»; «Организации деятельности сотрудников службы продаж», оснащенные в соответствии требованиям Санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативов (СанПиН 2.4.2 № 178-02) и быть оснащено типовым оборудованием, указанным в настоящих требованиях, в том числе специализированной учебной мебелью и средствами обучения, достаточными для выполнения требований к уровню подготовки обучающихся.

**Оборудование учебного кабинета:**

посадочные места по количеству обучающихся:

- за партами: 25;
- рабочее место преподавателя: 1

**Технические средства обучения:**

- мультимедийный проектор (телевизор);
- звуковые колонки;
- наглядные пособия (географические карты и атласы, плакаты).

### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы

для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

**Основные печатные и электронные издания**

1. Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева ; под редакцией А. И. Кузьмина. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 230 с. — ISBN 978-5-4488-0472-4, 978-5-7996-2896-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/87910> (дата обращения: 12.09.2023). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85610> (дата обращения: 12.09.2023). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

