

Документ подписан при помощи электронной подписи  
Информация о владельце:  
ФИО: Колин Андрей Юрьевич  
Должность: ректор  
Дата подписания: 25.01.2024 09:56:30  
Уникальный программный ключ:  
f6c6d686f0c8997df76a1ed8b448452ab8cac6fb1af6547bbd40cdf1bdc60ae2

## Аннотация к рабочей программе дисциплины (профессиональная подготовка)

### СГ.01 История России

#### 1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

#### 2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина является обязательной частью социально-гуманитарного цикла ППССЗ.

#### 3. Цели и планируемые результаты освоения общеобразовательной дисциплины

**Цель** установление закономерностей мирового развития, изучение событийной истории России и мировых цивилизаций; формирование исторического мышления, умения определять и аргументировано представлять собственное отношение к дискуссионным проблемам истории, воспитание гражданственности, патриотизма, формирование национальной идентичности, развитие мировоззренческих убеждений студентов.

#### В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

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 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире;

- выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально экономических, политических и культурных проблем.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков (XX и XXI вв.);  
- сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце XX - начале XXI вв.;

- основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экономического развития ведущих государств и регионов мира;

- назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций и основные направления их деятельности;

- о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплении национальных и государственных традиций;

- содержание и назначение важнейших нормативных правовых и законодательных актов мирового и регионального значения.

## Аннотация к рабочей программе дисциплины

### СГ.02 Иностранный язык (в профессиональной деятельности)

#### 1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

#### 2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная дисциплина является обязательной частью социально-гуманитарного цикла ППССЗ.

#### 3. Цели и планируемые результаты освоения общеобразовательной дисциплины

**Цель** развитие и формирование общей коммуникативной компетенции и профессионально-коммуникативной компетенции.

В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

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 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы;
- переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;
- самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- лексический (1200 – 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.

### **Аннотация к рабочей программе дисциплины СГ.03 Безопасность жизнедеятельности**

#### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

#### **2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью социально-гуманитарного цикла ППССЗ.

#### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель:** формирование знаний, направленных на снижение смертности и потерь здоровья людей от внешних факторов и причин.

**В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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 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 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности

В результате освоения дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;
- предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту;
- использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения;
- применять первичные средства пожаротушения;
- ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно

определять среди них родственные полученной специальности;

- применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью;
- владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;
- оказывать первую помощь пострадавшим.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен *знать*:

- принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России;
- основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;
- основы военной службы и обороны государства;
- задачи и основные мероприятия гражданской обороны;
- способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
- организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на неё в добровольном порядке;
- основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;
- область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;
- порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

#### **Аннотация к рабочей программе дисциплины ОГ.04 Физическая культура**

##### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

##### **2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью социально-гуманитарного цикла ППССЗ.

##### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель** развитие у обучающихся двигательных навыков, совершенствование всех видов физкультурной и спортивной деятельности, гармоничное физическое развитие, формирование культуры здорового и безопасного образа жизни будущего квалифицированного специалиста, на основе национально - культурных ценностей и традиций, формирование мотивации и потребности к занятиям физической культурой у будущего квалифицированного специалист.

**В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:

- о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;
- основы здорового образа жизни.

### **Аннотация к рабочей программе дисциплины СГ.05 Основы финансовой грамотности**

#### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью учебного плана подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

**1. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена** Учебная дисциплина является обязательной частью социально-гуманитарного цикла ППССЗ.

2. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения

Цель - формирование комплекса знаний по теоретическим и практическим основам финансовой грамотности и выработка у обучающихся навыков эффективного использования данных знаний в решении конкретных практических задач

В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- самостоятельно планировать пути достижения личных финансовых целей, в том числе альтернативные, осознанно выбирать наиболее эффективные способы решения финансовых задач;

- выполнять несложные практические задания по анализу состояния личных финансов;

- анализировать несложные ситуации, связанные с гражданскими, трудовыми

- правоотношениями в области личных финансов;

- характеризовать экономику семьи;

- анализировать структуру семейного бюджета;

- формулировать финансовые цели, предварительно оценивать их достижимость;

- грамотно обращаться с деньгами в повседневной жизни;

- рассчитывать процентные ставки по кредиту.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:

- экономические явления и процессы общественной жизни;

- влияние инфляции на повседневную жизнь;

- проблему ограниченности финансовых ресурсов;

- сферы применения различных форм денег;

- виды ценных бумаг;

- практическое назначение основных элементов банковской системы;

- виды кредитов и сферу их использования.

### **Аннотация к рабочей программе дисциплины**

#### **ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности организации**

#### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

**2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью общепрофессионального учебного цикла

базовой подготовки образовательной программы.

### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель:** является формирование у обучающихся базовых знаний, теоретических основ и практических навыков в области экономики организации.

**В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

Содержание учебной дисциплины ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности способствует формированию следующих компетенций:

общие:

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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

профессиональные:

ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- определять организационно-правовые формы организаций;
- находить и использовать необходимую экономическую информацию;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;
- рассчитывать по принятой методике основные технико-экономические показатели деятельности организации;
- ориентироваться в понятиях, категориях, методах и приемах экономического анализа;
- пользоваться информационным обеспечением анализа финансово- хозяйственной деятельности;
- проводить анализ производства и реализации продукции;
- проводить анализ использования материальных ресурсов организации;
- проводить анализ использования основных средств, трудовых ресурсов, затрат на производство, финансовых результатов;
- проводить оценку деловой активности организации.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:

- сущность организации как основного звена экономики отраслей;
- основные принципы построения экономической системы организации;
- принципы и методы управления основными и оборотными средствами;
- методы оценки эффективности их использования;
- организацию производственного и технологического процессов;
- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- способы экономии ресурсов, в том числе основные энергосберегающие технологии;
- механизмы ценообразования;
- формы оплаты труда;
- основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;
- научные основы экономического анализа;
- предмет и задачи экономического анализа;
- метод, приемы, информационное обеспечение анализа финансово-хозяйственной деятельности;

- виды экономического анализа;
- анализ эффективности использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов организации;
- анализ производства и реализации продукции;
- анализ использования основных средств, затрат на производство, финансовых результатов.

### **Аннотация к рабочей программе дисциплины**

#### **ОП.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности**

##### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

##### **2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью общепрофессионального учебного цикла базовой подготовки образовательной программы.

##### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель:** является формирование у обучающихся практических навыков работы с прикладными компьютерными программами для решения задач в профессиональной деятельности.

##### **В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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.

профессиональных:

ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

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 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших

данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних и внешних рынках;
- работать с информационной базой данных.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
- алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;
- принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- инновационные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности;
- интерфейс автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации.

### **Аннотация к рабочей программе дисциплины**

#### **ОП.03 Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда**

##### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

##### **2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью общепрофессионального учебного цикла базовой подготовки образовательной программы.

##### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель:** является формирование у обучающихся базовых знаний, теоретических основ и практических навыков в области эксплуатации торгово-технологического оборудования и охраны труда на предприятии.

**В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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.

ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи,

интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:

- виды торговых структур;
- формы и виды торговли;
- составные элементы торговой деятельности: материально-техническую базу торговли, инфраструктуру потребительского рынка, средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной;
- цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли.

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов**

### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

### **2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью общепрофессионального учебного цикла базовой подготовки образовательной программы.

### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель:** является формирование у обучающихся базовых знаний, теоретических основ и практических навыков в области автоматизации торгово-технологических процессов.

**В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;



- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
  - управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;
  - осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
  - применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
  - устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
  - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;
  - анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий.
- В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:
- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
  - структуру и содержание договора поставки, спецификацию и сопроводительного письма критериев поиска и методов отбора поставщиков;
  - методы и инструменты работы с базами больших данных;
  - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схемы электронного документооборота;
  - виды торговых структур;
  - формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности: материально-техническую базу торговли, инфраструктуру потребительского рынка;
  - классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;
  - методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
  - обязательные требования к маркировке потребительских товаров;
  - сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины ОП.05 Основы предпринимательства**

### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

### **2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью общепрофессионального учебного цикла базовой подготовки образовательной программы.

### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель:** изучение основ теории и практики предпринимательской деятельности в современных условиях хозяйствования.

**В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса

маркетинга.

ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.

ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.

ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.

ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно телекоммуникационной сети "Интернет".

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках;

- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц;

- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;

- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;

- использовать методы прогнозирования сбыта продукции;

- анализировать текущую рыночную конъюнктуру;

- 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;

- разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;

- анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;

- собирать информацию о бизнес-проблемах;

- анализировать финансовую отчетность на предмет рисков;

- предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации;

- оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;

- виды торговых структур;

- формы и виды торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка;

- средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики;

- виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;

- роль и значение бизнес-плана;

- основных функций бизнес-плана;

- классификацию основных типов бизнес-планов;

- принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;

- понятие и виды рисков;

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

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины ОП.06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности**

### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

### **2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью общепрофессионального учебного цикла базовой подготовки образовательной программы.

### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель:** познание обучающимися основных государственно-правовых закономерностей развития общества, овладение понятийным аппаратом юриспруденции, усвоение основных институтов отраслевого российского законодательства, формирование навыков работы с нормативно-правовыми актами и их использование в профессиональной деятельности, воспитание правовой культуры у обучающихся.

#### **В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;

ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- использовать необходимые нормативные документы;
- защищать свои права в соответствии с гражданским гражданско-процессуальным и трудовым законодательством;

- осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством;

- определять организационно-правовую форму организации;

- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:

- основные положения Конституции Российской Федерации;

- права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;

- основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности;

- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;
- организационно-правовые формы юридических лиц;
- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;
- права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;
- порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения;
- правила оплаты труда;
- роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения;
- право социальной защиты граждан;
- понятие социальной защиты граждан;
- понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;
- виды административных правонарушений и административной ответственности;
- нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров.

### **Аннотация к рабочей программе дисциплины ОП.07 Менеджмент**

#### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

#### **2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью общепрофессионального учебного цикла базовой подготовки образовательной программы.

#### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель:** освоение базовых теоретических знаний и приобретение практических умений в управленческой деятельности; приобретение базовых навыков принятия и реализации административно-управленческих решений; воспитание у студентов профессионального подхода к работе, а также формирование необходимых специалисту компетенций.

#### **В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

профессиональных:

ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

– применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; делового и управленческого общения;

- планировать и организовывать работу подразделения;
- формировать организационные структуры управления;
- учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:

- сущность и характерные черты современного менеджмента;
- внешнюю и внутреннюю среду организации;
- цикл менеджмента;
- процесс и методику принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления;
- стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности.

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины ОП.08 Статистика**

### **1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа дисциплины является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

### **2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Учебная дисциплина является обязательной частью общепрофессионального учебного цикла базовой подготовки образовательной программы.

### **3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения**

**Цель:** изучение важнейших теоретических и методологических вопросов статистической науки; приобретение практических навыков в расчетах статистических показателей, построении и оформлении статистических таблиц и графиков; воспитание у студентов профессионального подхода к работе, ответственности за достоверность экономических показателей, а также формирование необходимых специалисту компетенций.

**В ходе освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;

ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

– использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности;

– собирать и регистрировать статистическую информацию;

– проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;

– выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы;

– находить и использовать необходимую экономическую информацию.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:

– предмет, метод и задачи статистики;

– принципы организации государственной статистики;

– современные тенденции развития статистического учета;

– основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления

информации;

- основные формы и виды действующей статистической отчетности;
- статистические наблюдения, сводки и группировки, способы наглядного представления статистических данных, статистические величины:
- абсолютные, относительные, средние;
- показатели вариации; ряды: динамики и распределения, индексы.

## Аннотация к профессиональному модулю ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

### 1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности: «Организация и осуществление торговой деятельности»

### 2. Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, включает в себя: изучение МДК.01.01 «Основы маркетинга», МДК.01.02 «Организация и осуществление торговой деятельности», МДК.01.03 «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд» и прохождение учебной практики и производственной практики (по профилю специальности).

### 3. Цели освоения профессионального модуля и требования к результатам освоения

**Цель** овладения ПМ.01 - усвоение теоретических знаний в области организации и осуществления торговой деятельности, приобретения умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность, и формирование компетенций.

**В ходе освоения профессионального модуля у обучающихся формируются следующие компетенции:**

- ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
- ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
- ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
- ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
- ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
- ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен *уметь*:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров,

- осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
- подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;



- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних и внешних рынках.

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен *знать*:

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
  - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
  - стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
  - правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
  - структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма
- критерии поиска и методы отбора поставщиков;
- методы и инструменты работы с базами больших данных;
  - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
  - схем электронного документооборота;
  - законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
  - особенности составления закупочной документации;
  - методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
  - основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
  - нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
  - международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
  - международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
  - стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
  - методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации внешних рынков;
  - методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
  - основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
  - документооборот внешнеторговых сделок;
  - условия внешнеторгового контракта;
  - нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
  - правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
  - порядок документооборота в организации;
  - основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
  - виды торговых структур;
  - формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
  - материально-техническую базу торговли;
  - инфраструктуру потребительского рынка;

- средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
- требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
- правила торговли;
- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен *владеть навыками:*

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
- организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;
- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);

- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
- формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
- формирования проекта внешнеторгового контракта;
- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
- подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;
- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
- мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
- подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;
- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.

### **Аннотация к профессиональному модулю**

#### **ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**

##### **4. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности: «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»

##### **5. Место профессионального модуля в учебном процессе**

Профессиональный модуль ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, включает в себя: изучение МДК.02.01 «Технология проведения маркетинговых исследований», МДК.02.02 «Ценообразование в торговой деятельности», МДК.02.03 «Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской деятельности» и прохождение учебной и производственной практики (по профилю специальности).

##### **6. Цели освоения профессионального модуля и требования к результатам освоения**

**Цель** овладения ПМ.02 - формирование у обучающихся специальных знаний, принципов и навыков в области организации и осуществления предпринимательской деятельности в сфере торговли и формирование компетенций.

**В ходе освоения профессионального модуля у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен *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.

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен *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 техникоэкономических 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.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся 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 определение рисков предпринимательской единицы.

### **Аннотация к профессиональному модулю ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

#### **7. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности - выполнение работ по профессии «20004 Агент коммерческий» и соответствующих профессиональных компетенций

#### **8. Место профессионального модуля в учебном процессе**

Профессиональный модуль ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, включает в себя: изучение МДК.03.1. «Организация и техника продаж» и прохождение учебной и производственной практик.

#### **Цели освоения профессионального модуля и требования к результатам освоения**

**Цель** овладения ПМ.03 - формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области выполнения работ по профессии «20004 Агент коммерческий».

**В ходе освоения профессионального модуля у обучающихся формируются следующие компетенции:**

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 правовой и 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;

ПК1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;

ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение;

ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий;

ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению;

ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";

ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;

ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;

ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен *уметь*:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен *знать*:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования и правила его эксплуатации;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен иметь *практический опыт*:

- установления коммерческих связей;
- составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов;
- соблюдения правил торговли;

- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдать правила охраны труда.

### **Аннотация к профессиональному модулю ПМ.04 Организация и осуществление интернет-маркетинга**

#### **9. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности: «Электронная коммерция».

#### **10. Место профессионального модуля в учебном процессе**

Профессиональный модуль ПМ.04 «Организация и осуществление интернет-маркетинга» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, включает в себя: изучение МДК.04.01 Цифровой маркетинг (диджитал-маркетинг), МДК.04.02 Веб-аналитика, МДК.04.03 Организация деятельности на маркетплейсах и прохождение учебной практики.

#### **Цели освоения профессионального модуля и требования к результатам освоения**

**Цель** овладения ПМ.04 - формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области организации и осуществление интернет-маркетинга.

**В ходе освоения профессионального модуля у обучающихся формируются следующие компетенции:**

ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению;

ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";

ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;

ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;

ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика;

ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен *уметь*:

- выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;
- документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;
- формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);
- выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;
- выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;
- использовать инструменты для проведения технического аудита;
- определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;
- составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;
- актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
- анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с вебсайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;
- составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации вебсайта под требования поисковых машин;
- анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;
- анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию;
- определять маркетинговые стратегии;



- составлять smm-стратегии;
- составлять контент-планы;
- создавать стратегии продвижения;
- сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
- разрабатывать уникальные торговые предложения;
- разрабатывать рекламные модули;
- создавать стратегии продвижения;
- сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
- оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной

выставки;

- обосновывать выбор целевой аудитории;
- создавать тексты и рекламные слоганы;
- создавать тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;
- различать виды текстов;
- рассчитывать бюджет на создание лендинга;
- писать техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций;
- определять СТА для лендингов;
- работать с бесплатными сервисами создания лендингов;
- создавать уникальное торговое предложение для определенных задач, работать с сервисами рассылок;
- составлять информационно-аналитические справки;
- оформлять отчетные документы.

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен знать:

- основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;
- основы веб-технологии;
- основы веб-дизайна;
- основы компьютерной грамотности;
- методы обработки текстовой информации;
- правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
- основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;
- правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;
- основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
- способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта;
- особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
- особенности функционирования современных поисковых машин;
- правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;
- внутренние ошибки веб-сайта, влияющие на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;
- особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
- правила составления и критерии качества списка ключевых слов и словосочетаний;
- стандарты делового общения в письменной и устной форме;
- особенности функционирования современных поисковых машин;
- правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;
- правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);
- методы обработки текстовой и графической информации;
- основы копирайтинга и веб-райтинга;
- основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;
- правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
- правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;

- перечень (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «интернет»;
- особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа;
- основы разработки и поддержки сайтов/лендингов;
- основы гипертекстовой разметки;
- стандарты верстки веб-сайтов;
- принципиальные отличия лендингов от сайтов;
- сервисы для автоматизации рассылок;
- методы обработки текстовой информации и графической информации.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен иметь *практический опыт*:

- проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
- проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
- проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;
- анализа поисковой выдачи;
- анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;
- анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
- определения стратегии поискового продвижения;
- оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;
- проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
- анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;
- определения стратегии продвижения в социальных сетях;
- размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- разработки лендинга;
- анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
- анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;
- составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.