

бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Вологодской области «Вологодский колледж сервиса»

СОГЛАСОВАНО

Директор ТЦ «Умелец»



Э.Г. Иванова

«31» августа 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор БПОУ ВО

«Вологодский колледж сервиса»



О.С. Слухова-Подольская

приказ об утверждении

от 31.08.2023 №160-о

**ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Вологда
2023

Программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Организация-разработчик: БПОУ ВО «Вологодский колледж сервиса»

Разработчики:

Беспалова Ирина Ивановна, преподаватель БПОУ ВО «Вологодский колледж сервиса»;

Бормотова Ольга Александровна, преподаватель БПОУ ВО «Вологодский колледж сервиса»;

Орехова Ирина Георгиевна, преподаватель БПОУ ВО «Вологодский колледж сервиса»

Рассмотрена предметной цикловой комиссией дисциплин экономического отделения, протокол № 1 от 31.08.2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	25

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно - распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПК 2.10 Использование финансовых документов и отчетов в организации

ПК 2.11 Осуществлять анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации на основе различных показателей

ПК 2.12 Ознакомиться с порядком проведения денежных расчетов

ПК 2.13 Осуществлять анализ целевой аудитории с целью выявления потребностей на товары

ПК 2.14 Осуществлять распределение и продвижение товаров на рынке.

ПК 2.15 Использовать маркетинговые коммуникации для продвижения товаров

1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы: профессиональный модуль ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности входит в профессиональный учебный цикл

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

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

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;
- *разрабатывать финансовые инструкции на основе финансовых документов и отчетов организации; использовать разнообразное программное обеспечение для финансового планирования;*
- *рассчитывать прибыль и убытки; принимать во внимание постоянные и переменные издержки;*

- находить разные способы привлечения средств, для открытия бизнеса, управления им и его расширения; использовать альтернативные способы привлечения средств;

- определять целевые аудитории; описывать целевые аудитории для конкретных товаров;

- обосновывать и описывать продвижение товаров через каналы сбыта на рынке;

- оценивать различные средства рекламы; оценивать эффективность рекламных мероприятий;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;

- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;

- основные положения налогового законодательства;

- функции и классификацию налогов;

- организацию налоговой службы;

- методику расчета основных видов налогов;

- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;

- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;

- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;

- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;

- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;

- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;

- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;

- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

- жизненную необходимость финансовых инструкций на основе финансовых документов и отчетов организации; периоды отчетности; обоснование определенных финансовых документов;

- методы финансового планирования на основе показателей финансовой деятельности торговой организации; расчет прибыли и рентабельности, убытков; расчет постоянных и переменных издержек;

- возможности привлечения средств, для открытия бизнеса, управления им и его расширения; порядок проведения денежных расчетов; альтернативные способы финансирования;

- характеристики клиентов; важность операций целевой аудитории;

- порядок движения товаров на рынке; пошаговое развитие коммерческих проектов от стадии закупки до реализации товаров;

- технику продвижения товаров на рынке; взаимодействия элементов 4 «Р»; разнообразие рекламных средств.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося – 434 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки студентов- 168 часов;

самостоятельной работы студентов – 122 часа;

учебной практики – 108 часа

производственной практики – 36 часов

1.5. Основные образовательные технологии

При реализации ОПОП СПО – ППССЗ используются следующие технологии: информационно-коммуникационные технологии, технология разноуровневого обучения, технология проблемного обучения, технология личностно-ориентированного обучения и воспитания.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности по управлению ассортиментом, оценке качества и обеспечению сохраняемости товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Коды по ФГОС	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПК 2.10	<i>Использование финансовых документов и отчетов в организации</i>
ПК 2.11	<i>Осуществлять анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации на основе различных показателей</i>
ПК 2.12	<i>Ознакомиться с порядком проведения денежных расчетов</i>
ПК 2.13	<i>Осуществлять анализ целевой аудитории с целью выявления потребностей на товары</i>
ПК 2.14	<i>Осуществлять распределение и продвижение товаров на рынке.</i>
ПК 2.15	<i>Использовать маркетинговые коммуникации для продвижения товаров</i>
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

Расширение вида деятельности	Темы программы
ПК 2.10 Использование финансовых документов и отчетов в организации. знать: жизненную необходимость финансовых инструкций на основе финансовых документов и отчетов организации; периоды отчетности; обоснование определенных финансовых документов. уметь: разрабатывать финансовые инструкции на основе финансовых документов и отчетов организации; использовать разнообразное программное обеспечение для финансового планирования.	УП.02 - Ознакомление с оформлением финансовых документов и отчетов в организации. - Ознакомление с показателями финансово-хозяйственной деятельности торговой организации.
ПК 2.11 Осуществлять анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации на основе различных показателей. знать: методы финансового планирования на основе показателей финансовой деятельности торговой организации; расчет прибыли и рентабельности, убытков; расчет постоянных и переменных издержек. уметь: рассчитывать прибыль и убытки; принимать во внимание постоянные и переменные издержки.	УП.02 - Ознакомление с показателями финансово-хозяйственной деятельности торговой организации. - Ознакомление с методами и приемами финансово-хозяйственной деятельности для различных видов анализа.
ПК 2.12 Ознакомиться с порядком проведения денежных расчетов. знать: возможности привлечение средств, для открытия бизнеса, управления им и его расширения; порядок проведения денежных расчетов; альтернативные способы финансирования. уметь: находить разные способы привлечения средств, для открытия бизнеса, управления им и его расширения; использовать альтернативные способы привлечения средств.	УП.02 - Ознакомление с показателями финансово-хозяйственной деятельности торговой организации. - Ознакомление с методами и приемами финансово-хозяйственной деятельности для различных видов анализа.
ПК 2.13 Осуществлять анализ целевой аудитории с целью выявления потребностей на товары. знать: характеристики клиентов; важность операций целевой аудитории. уметь: определять целевые аудитории; описывать целевые аудитории для конкретных товаров.	УП.02 - Выявление потребностей (спроса) на товары.
ПК 2.14 Осуществлять распределение и продвижение товаров на рынке. знать: порядок движения товаров на рынке; поэтапное развитие коммерческих проектов от стадии закупки до реализации товаров. уметь: обосновывать и описывать продвижение товаров через каналы сбыта на рынке.	УП.02 – Ознакомление с распределением и продвижением товаров через каналы сбыта с использованием маркетинговых коммуникаций. - Ознакомление с реализацией маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.
ПК 2.15 Использовать маркетинговые коммуникации для продвижения товаров. знать: технику продвижения товаров на рынке; взаимодействия элементов 4 «Р»; разнообразие рекламных средств. уметь: оценивать различные средства рекламы; оценивать эффективность рекламных мероприятий.	УП.02 - Проведение рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1 – 2.15 ОК 1-4, 6, 7, 12	МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение	90	60	30		30			
	МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	82	54	26		28			
	МДК 02.03. Маркетинг	82	54	20		28			
	Учебная практика	144				36		108	
	Производственная практика	36							36
	Всего:	434	168	76	-	122	-	108	36

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Номер урока	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4	5
Раздел ПМ 01 Финансы, налоги и налогообложение МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение				
3 семестр			90 (30+30+30)	
Введение			2	
	1-2	Предмет, содержание и задачи финансов, налогов и налогообложения.	2	1
Раздел 1. Сущность функции денег, денежного обращения			8	
Тема 1.1.	3-4	Сущность, функции и виды денег. Денежная система РФ	2	2
	5-6	Практическая работа №1. Определение платежеспособности денег	2	2,3
	7-8	Денежное обращение	2	1
	9-10	Практическая работа №2.Расчет скорости оборота и количества денег	2	2,3
	Самостоятельные работы 1. Инфляция, её факторы, типы, оценка, виды, последствия, антиинфляционная политика государства 2. Возникновение и развитие денег в России 3. Денежные реформы в России		4 2 1	3
Раздел 2. Сущность функции и роль финансов в экономике			6	
Тема 2.1.	11-12	Финансы, их роль в экономике. Финансовая система РФ.	2	2,3
	13-14	Финансовая политика. Управление финансами.	2	2,3
	15-16	Бюджетная система государства.	2	2,3
	Самостоятельные работы 1. Государственный долг, его виды, порядок образования, способы погашения 2. Бюджеты органов местного самоуправления, их структура, источники формирования и направления использования		2	2,3
Раздел 3. Финансовое планирование и методы финансового контроля			8	1

Тема 3.1.	17-18	Финансовое планирование и финансовый контроль	2	2,3
	19-20	Практическая работа № 3. Анализ устойчивости бюджета	2	2,3
	21-22	Социальное страхование и социальное обеспечение	2	2,3
	23-24	Практическая работа № 4. Ознакомление с нормативным законодательством по внебюджетным фондам	2	2,3
	Самостоятельные работы 1. Организация финансовой работы предприятий, структура финансовых служб, функции 2. Международные финансовые организации, их характеристика		2 2	3
Раздел 4. Финансирование и денежно-кредитная политика			6	
Тема 4.1. Технология обработки текстовой информации	25-26	Кредит и его функции и виды. Кредитная система РФ Коммерческие банки и их операции	2	2,3
	27-28	Система безналичных расчетов	2	2,3
	29-30	Виды ценных бумаг. Контрольная работа	2	2,3
	Самостоятельные работы 1. Безналичные расчеты, их виды, порядок проведения		2	3
Раздел 5. Основные положения налогового законодательства			2	
Тема 5.1.	31-32	Понятие о налогах и сборах, их основные элементы. Функции налогов. Классификация налогов	2	2,3
	33-34	Права и обязанности налогоплательщиков. Ответственность за совершение налоговых правонарушений. Налоговые органы. Налоговый контроль	2	
	Самостоятельная работа 1. История развития налогообложения в России 2. Классификация налогов в РФ		3	2,3
Раздел 6. Налоги и сборы в Российской Федерации			26	
	35-36	Налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Налог на прибыль предприятий	2	2,3
	37-38	Практическая работа № 5. Расчет НДФЛ	2	2,3
	39-40	Практическая работа № 6. Расчет налога на прибыль предприятий.	2	2,3
	41-42	Практическая работа № 7. Расчет страховых взносов во внебюджетные фонды.	2	2,3
	43-44	Практическая работа № 8. Расчет экологических сборов и платежей.	2	2,3
	45-46	Практическая работа № 9. Расчет сумм НДС и акцизов.	2	2,3

	47-48	Практическая работа № 10. Расчет налога на имущество предприятий.	2	2,3
	49-50	Практическая работа № 11. Расчет транспортного налога.	2	2,3
	51-52	Практическая работа № 12. Расчет земельного налога.	2	2,3
	53-54	Практическая работа № 13. Расчет налога на имущество физических лиц	2	2,3
	55-56	Практическая работа № 14. Расчет налога по УСН.	2	2,3
	57-58	Практическая работа № 15. Расчет ЕНВД	2	2,3
	59-60	Дифференцированный зачет	2	2,3
	Самостоятельная работа			
	1.	Решение задач по теме: «Транспортный налог»	7	
	2.	Решение задач по теме: «Единый налог на вменённый доход»		
	3.	Решение задач по теме: «Налог на добавленную стоимость»		
	4.	Решение задач по теме: «Акцизы»		
	5.	Решение задач по теме: «Налог на имущество физических лиц»		
	6.	Методика заполнения налоговых деклараций	5	

МДК 02.02 Анализ финансово – хозяйственной деятельности			82	
Раздел I Теория экономического анализа				
Тема 1.1 Организация аналитической работы на предприятиях торговли.	Содержание учебного материала			
	1-2	Предмет, содержание и задачи экономического анализа.	2	1
	3-4	Методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды. Планирование, информационное обеспечение анализа, организация аналитической работы. Анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли	2	2
	Практические занятия			
	5-6	Практическая работа № 1. Применение методов и приемов финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа.	2	2
Самостоятельная работа Работа с дополнительной литературой, подготовка сообщений «История становления и развития экономического анализа», «Русские учёные-экономисты», «Современное состояние экономической науки» Изучение экономических материалов по Вологодской области, по России. Составление схем, разработка и оформление таблиц, диаграмм и графиков.			10	3
Раздел II. Анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации.				
Тема 2.1 Анализ организационно- технического уровня производства	Практические занятия			
	7-8	Практическая работа № 2 Анализ организационно-технического уровня производства. Информационное обеспечение, организация аналитической работы	2	1
	9-10	Значение, задачи, информационное обеспечение анализа розничного товарооборота. Анализ объема и динамики розничного товарооборота.	2	1
	11-12	Анализ розничного товарооборота по ритмичности и ассортименту.	2	1
Тема 2.2 Анализ розничного товарооборота	Практические занятия			
	13-14	Практическая работа № 3 Анализ розничного товарооборота по ассортименту	2	3
	Содержание учебного материала			
	15-16	Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов.	2	2
	Практические занятия			
	17-18	Практическая работа № 4 Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости.	2	3
	Содержание учебного материала			
	19-20	Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов.	2	3
	Практические занятия			
	21-22	Практическая работа № 5 Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами торгового предприятия. Анализ производительности труда и оплаты труда торговых работников.	2	3

	Содержание учебного материала			
	23- 24	Анализ состояния и использования МБТ.	2	3
	Практические занятия			
	25- 26	Практическая работа № 6 Анализ состояния и использования основных фондов.	2	3
Тема 2.3. Анализ оптового товарооборота	Содержание учебного материала			
	27-28	Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота	2	1
	Практические занятия			
	29-30	Практическая работа № 7 Анализ оптового товарооборота.	2	2
Тема 2. 4. Анализ издержек обращения	Содержание учебного материала			
	31-32	Анализ издержек обращения по общему объёму, в динамике и по элементам и статьям затрат.	2	2
	Практические занятия		4	
	33 -34	Практическая работа № 8 Анализ издержек обращения по общему объёму и по отдельным статьям	2	3
	35- 36	Практическая работа № 9 Изучение факторов, влияющих на издержки обращения	2	3
Тема 2. 5. Анализ финансовых результатов торгового предприятия	Содержание учебного материала			
	37-38	Анализ финансовых результатов деятельности. Цель, задачи, последовательность, приёмы, информационное обеспечение анализа	2	1
	39-40	Анализ динамики и резервов роста прибыли.	2	2
	Практические занятия		4	
	41-42	Практическая работа № 10. Анализ состава и динамики балансовой прибыли	2	2
	43-44	Практическая работа № 11 Анализ показателей рентабельности	2	3
Тема 2. 6 Анализ финансового состояния предприятия.	Содержание учебного материала			
	45-46	Цель, задачи, приёмы, информационное обеспечение анализа. Анализ состава и структуры активов и пассивов предприятия.	2	1
	47-48	Анализ состояния расчётов, дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ финансовой устойчивости. Анализ платёжеспособности и риска банкротства предприятия	2	2
	Практические занятия		4	
	49-50	Практическая работа № 12 Анализ состояния расчётов, состава, структуры, динамики собственных оборотных средств.	2	3
	51-52	Практическая работа № 13 Анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платёжеспособности предприятия.	2	3
Самостоятельная работа Реферат. Тема по выбору студента Подготовка сообщений с последующим выступлением на занятии. Тема в соответствии с программой. Решение ситуационных задач по проведению экономического анализа торгового предприятия.			18	3

Работа с дополнительной литературой, с сайтами сети Интернет Решение тематических задач на применение статистических приёмов, приёмов сравнения, элиминирования. Составление компьютерных презентаций.				
Примерная тематика домашних заданий - составление конспектов; - решение задач; - подготовка по литературным источникам; - разработка аналитических таблиц; - составление выводов по аналитическим таблицам				
	53-54	Дифференцированный зачет	2	

МДК 02.03. Маркетинг			82	
Введение	Содержание учебного материала		2	
	1-2	Предмет, цели и задачи междисциплинарного курса	2	2
Тема 1 Социальные основы маркетинга	Содержание учебного материала		8	
	3-4	Составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты. Сущность маркетинга. Управление маркетингом. Концепции управления маркетингом	2	2
	Практические занятия		2	
	5-6	Практическая работа № 1 Анализ нужд, потребностей и запросов (составление схемы)	2	2
		Самостоятельная работа № 1 Написание рефератов по заданным темам	4	2
Тема 2 Окружающая среда маркетинга	Содержание учебного материала		3	
	7-8	Микросреда фирмы. Макросреда фирмы. Методы изучения рынка. Анализ окружающей среды.	2	2
		Самостоятельная работа № 2 Знакомство с микросредой фирмы, организации, предприятием торговли г.Вологды, Вологодской области.	1	2
Тема 3 Системы маркетинговых исследований и маркетинговой информации	Содержание учебного материала		4	
	9-10	Маркетинговые исследования: понятие, сущность, цели, задачи, объекты, направления и этапы маркетинговых исследований, их результат. Методы изучения рынка. Методы сбора, анализа и обработки данных.	2	2
	Практические занятия		2	
	11-12	Практическая работа № 2 Проведение маркетинговых исследований рынка: микро- и макросреды. Разработка анкеты для проведения маркетингового исследования с целью выявления потребностей.	2	2
Тема 4	Содержание учебного материала		6	

Потребительские рынки и покупательское поведение потребителей	13-14	Модель покупательского поведения Характеристики покупателей	2	2
	15-16	Процесс принятия решения о покупке Различные варианты принятия решения о покупке товара-новинки	2	2
	Практические занятия		2	
	17-18	Практическая работа №3 Изучение и анализ процесса принятия решения о покупке различных товаров (разработка схем)	2	3
Тема 5 Рынок предприятий	Содержание учебного материала		5	
	19-20	Конкурентная среда, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности. Рынок товаров промышленного назначения. Рынок промежуточных продавцов. Рынок государственных учреждений	2	2
	Практическая работа		2	
	21-22	Практическая работа № 4 Изучение и анализ рынка предприятий г. Вологды, Вологодской области и оценка конкурентоспособности товаров	2	3
		Самостоятельная работа № 3 Знакомство с рынком государственных учреждений г. Вологды и Вологодской области.	1	2
Тема 6 Типология покупателей	Содержание учебного материала		9	
	23-24	Поведение потребителей, принципы и методы его изучения Моделирование поведения потребителей Права потребителей	2	2
	Практические занятия		2	
	25-26	Практическая работа № 5 Решение и составление проблемных ситуаций, опираясь на Закон РФ «О защите прав потребителей»	2	3
		Самостоятельная работа № 4 Знакомство с Законом РФ «О защите прав потребителей»	1	2
		Самостоятельная работа № 5 Написание рефератов по заданным темам	4	2
Тема 7 Сегментирование рынка	Содержание учебного материала		6	
	27-28	Сегментирование рынка. Критерии сегментации рынка Целевой сегмент рынка и позиционирование товара	2	2
	Практические занятия		2	
	29-30	Практическая работа № 6 Сегментирование потребительского рынка г. Вологды и Вологодской области по географическому, психологическому, поведенческому и демографическому принципам. Предложение товаров целевому сегменту для удовлетворения потребностей.	2	3
		Самостоятельная работа № 6 Изучение рынка товаров широкого назначения с точки зрения сегментирования. (посещение торговых предприятий г.Вологды и Вологодской области.	1	2

		Самостоятельная работа № 7 Составление кроссвордов, анаграмм по основным понятиям и определениям курса « Маркетинг».	1	2
Тема 8 Товар, товарная политика	Содержание учебного материала		14	
	31-32	Средства удовлетворения потребностей. Общая характеристика товара. Жизненный цикл товара Товарный знак и его сущность. Упаковка и маркировка товара	2	2
	33-34	Формирование ассортимента и управление им Разработка концепции нового товара	2	2
	Практические занятия		2	
	35-36	Практическая работа № 7 Изучение и анализ этапов жизненного цикла товаров, реализуемых в предприятиях розничной торговли г. Вологды и Вологодской области	2	3
		Самостоятельная работа № 8 Разработка товарного знака «своего» предприятия, организации, фирмы.	4	2
		Самостоятельная работа № 9 Написание рефератов по заданным темам	4	2
Тема 9 Цены, ценообразование, ценовая политика	Содержание учебного материала		7	
	37-38	Теоретические основы рыночного ценообразования Факторы, влияющие на уровень цен Классификация цен	2	2
	39-40	Порядок ценообразования Ценообразование и структура рынка Ценовая и неценовая конкуренция	2	2
	Практические занятия		2	
	41-42	Практическая работа № 8 Изучение и анализ ценовой политики предприятий торговли г. Вологды и Вологодской области	2	3
		Самостоятельная работа № 10 Знакомство с ценами на товары в предприятиях торговли г. Вологда и Вологодской обл.	1	2
Тема 10 Реализация товара	Содержание учебного материала		8	
	43-44	Средства распределения товаров. Каналы распределения товаров Товародвижение	2	2
	45-46	Сущность и формы оптовой торговли Розничная торговля в рыночной экономике	2	2
	Практические занятия		2	
	47-48	Практическая работа № 9 Распределение товаров через каналы сбыта. Решение и составление ситуационных задач, опираясь на изученные теоретические вопросы.	2	3
		Самостоятельная работа № 11 Изучение и анализ внемагазинной формы розничной торговли г. Вологды и Вологодской обл.	2	
Тема 11 Система	Содержание учебного материала		10	

маркетинговых коммуникаций	49-50	Средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров. Маркетинговые коммуникации и их характеристика. Реклама. Стимулирование сбыта. Пропаганда	2	2
	Практические занятия		2	
	51-52	Практическая работа № 10 Обеспечение продвижения товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций. Разработка средств продвижения с целью формирования потребностей.	2	3
		Самостоятельная работа № 12 Знакомство с Законом РФ «О рекламе»	2	2
		Самостоятельная работа № 13 Знакомство с рекламными средствами и стимулирующими акциями	2	2
Примерная тематика домашних заданий Работа с учебником (конспектирование, ответы на вопросы, выполнение упражнений) Работа с конспектом (составление таблиц, схем) Работа с разными источниками информации Работа с нормативной документацией				
	53-54	Дифференцированный зачет	2	

Учебная практика Виды работ Ознакомление с оформлением финансовых документов и отчётов в организации. Ознакомление с показателями финансово-хозяйственной деятельности торговой организации. Ознакомление с показателями финансово-хозяйственной деятельности торговой организации. Ознакомление с методами и приёмами финансово-хозяйственной деятельности для различных видов анализа. Ознакомление с методами и приёмами финансово-хозяйственной деятельности для различных видов анализа. Ознакомление с проведением денежных расчётов. Ознакомление с проведением денежных расчётов. Выявление потребностей (спроса) на товары. Ознакомление с распределением и продвижением товаров через каналы сбыта с использованием маркетинговых коммуникаций. Ознакомление с распределением и продвижением товаров через каналы сбыта с использованием маркетинговых коммуникаций. Ознакомление с реализацией маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка. Проведение рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций. Проведение рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций. Изучение маркетинговой среды организации. Изучение конкурентоспособности товаров на предприятии.	108	
---	-----	--

Самостоятельная работа Оформление товарного отчёта и составление отчёта кассира. Составление алгоритма расчёта с покупателями. Составление анкеты по изучению спроса покупателей. Проведение расчётов НДС и налога на прибыль. Проведение анализа конкурентоспособности товаров на предприятии.	36	
Производственная практика Виды работ Проведение денежных расчётов. Расчёты основных налогов. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации. Реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка. Участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций. Анализ маркетинговой среды организации.	36	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов экономики организации, финансов, налогов и налогообложения, маркетинга.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинета:

- мультимедийный проектор, экран, компьютер, калькуляторы;
- комплект учебно-методической документации;
- нормативная документация.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Мавлютов Р.Р. Финансы [Электронный ресурс] : учебник / Р.Р. Мавлютов. — Электрон. текстовые данные. — Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2019. — 268 с.
2. Шеховцова Л.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.В. Шеховцова, А.В. Ануфриева. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет
3. Акулич И.Л. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник / И.Л. Акулич. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2019. — 544 с.
4. Дьякова Т.М. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.М. Дьякова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2020. — 162 с.
5. Лебедева О.А., Лыгина Н.И. Маркетинговые исследования рынка. Учебник. М. ИД «Форум», ИНФРА –М 2020.- 192 с.
6. Маркетинг: Учебник/ В.А. Алексунин. – 6-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. – 216 с

Дополнительные источники:

1. Александров И. М. Налоги и налогообложение: Учебник. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. – 318 с.
2. Кнышова Е.Н. Экономика организации / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова //Учебник. – Инфра- М, ИД Форум, 2019. – 336 с.
3. Кудина М.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.В.Кудина//Учебник – М.: ФОРУМ: Инфра. – М, 2019. – 256 с.
4. Мурахтанова Н.М., Еремина Е.И. Маркетинг: сборник практических задач и ситуаций: учеб. пособие для СПО. – М.: Академия, 2020.- 96с.
5. Маркетинг. Основы теории и практики + Электронный учебник Маркетинг.- М.:КноРус, 2016. ; Беляев В.И. ; 2020 ; КноРус

6. Соловьев Б. А. Маркетинг: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2020. – 383 с.

Периодические издания

Журналы: «Налоги», «Российский налоговый курьер», «Налоговая политика и практика», «Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование», «Спрос», «Современная торговля», «Коммерсант», «Коммерческий вестник»

Газеты: «Учет, налоги, право», «Российская торговля»

Нормативные документы

1. Бюджетный Кодекс РФ (с изменениями и дополнениями)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями)
3. Конституция Российской Федерации
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (части 1 и 2) (с изменениями и дополнениями)
5. Таможенный Кодекс РФ (с изменениями и дополнениями)
6. Федеральный закон от 07.02.92 № 2300-1 ФЗ «О защите прав потребителей» (с изменениями)
7. Федеральный закон ФЗ от 13 марта 2006 № 38-ФЗ «О рекламе» (с изменениями)

Интернет – ресурсы

Перечень адресов интернет-ресурсов с кратким описанием

1. Сайт Экономика и финансы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.finansy.ru>
2. Федеральный портал «Российское образование». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.edu.ru>
3. Советник. Все о финансах доступно и просто. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.publick.ru>
4. Сайт Центральный банк РФ [Электронный ресурс] / [www. cbr.ru](http://www.cbr.ru) Режим доступа: <http://www. cbr.ru>.
5. Сайт Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] / [www. minfin.ru](http://www.minfin.ru) Режим доступа: <http://www. minfin.ru>
6. Сайт Пенсионного фонда РФ: <http://www.pfrf.ru>
7. Сайт фонда социального страхования РФ: <http://www.fss.ru>
8. Сайт Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / www.gks.ru Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
9. Сайт Экономический портал [Электронный ресурс] / [www. economicus.ru](http://www.economicus.ru) Режим доступа: <http://www. economicus.ru>
10. Сайт Глоссарий [Электронный ресурс] / [www. glossary.ru](http://www.glossary.ru) Режим доступа: <http://www. glossary.ru>
11. Кредитный калькулятор [Электронный ресурс] <http://www.kreditnyi-kalkulyator.com/>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоению обучающимися программы профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности должно предшествовать изучение общепрофессиональных дисциплин «Экономика организации», «Бухгалтерский учет».

Производственная практика проводится в торговых предприятиях.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков.

Контроль освоения профессионального модуля предусматривает различные формы: текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию. Текущий контроль успеваемости подразумевает письменные и устные опросы, контроль самостоятельной работы студентов, отчеты по выполнению практических работ. Промежуточная аттестация запланирована в форме дифференцированного зачета по МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности и МДК.02.03 Маркетинг, а по окончании МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение - экзамен. По окончании освоения всего профессионального модуля в форме экзамена, включающего вопросы каждого раздела профессионального модуля.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального модуля, преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется посредством текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости проводится преподавателями на любом из видов учебных занятий. Методы текущего контроля успеваемости (контрольная работа, тестирование, опрос и др.) выбираются преподавателями исходя из специфики тем, входящих в междисциплинарный комплекс. Результаты текущего контроля учитываются при промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится по окончании изучения профессионального модуля в форме экзамена квалификационного по междисциплинарным комплексам МДК.01.01 Финансы, налоги и налогообложение», МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности и МДК.02.03 Маркетинг.

Для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК.2.1 Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	определение показателей ассортимента; - составление перечня показателей качества на отдельные группы товаров; - составление заявки на товары поставщикам и изготовителям; - пополнение рабочего запаса товаров	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
ПК.2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение	- расчёт товарных потерь; - расчёт естественной убыли по нормативам; - принятие мер по	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный

организационно распорядительных, товаросопроводительны х и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	предупреждению потерь; - списание и активирование потерь	экзамен по модулю
ПК.2.3Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	- выбор экономического метода; - расчет показателей деятельности торгового предприятия; - анализ товарооборота; - анализ валового дохода; - анализ издержек обращения; - анализ прибыли и рентабельности; - анализ товарных запасов.	Оценка результатов работы на практическом занятии; зачет по практике; комплексный экзамен по модулю
ПК.2.4Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	- номенклатура показателей торгового предприятия; - анализ показателей по труду; - определение цены.	Оценка результатов работы на практическом занятии; зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
ПК.2.5Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	- определение сроков хранения и транспортирования товаров; - осуществление мероприятий по обеспечению сохранности товаров; - выявление нарушений в оформлении сопроводительной документации	Зачет по практике; комплексный экзамен по модулю
ПК.2.6Обосновывать целесообразность использования и применять	- соблюдение санитарно- эпидемиологических норм и правил в процессе выкладки	Зачет по практике; комплексный экзамен по

маркетинговые коммуникации.	и продажи товаров; - оценка качества осуществления технологических процессов	модулю
ПК.2.7Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	- скорость и точность перевода внесистемных единиц измерения в системные; - точность измерения товаров и других объектов; - правильность эксплуатации весоизмерительного оборудования и торговых мер	Оценка результатов работы на практическом занятии; зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
ПК.2.8Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	- анализ документов по подтверждению соответствия; - проведение инвентаризации товаров, контрольной закупки, других мероприятий по контролю	Оценка результатов работы на практическом занятии; зачет по практике; комплексный экзамен по модулю
ПК.2.9Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	- точное выполнение денежных расчетов с покупателями с применением контрольно-кассовых машин; - грамотное составление финансовых документов и отчетов организации; - квалифицированное осуществление коммерческой деятельности на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности.	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля

		в ходе проведения учебной и производственной практики
<i>ПК 2.10 Использование финансовых документов и отчетов в организации</i>	<i>- грамотное составление финансовых документов и отчетов организации</i>	<i>Зачет по практике; комплексный экзамен по модулю</i>
<i>ПК 2.11 Осуществлять анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации на основе различных показателей</i>	<i>- квалифицированное осуществление анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации на основе различных показателей</i>	<i>Зачет по практике; комплексный экзамен по модулю</i>
<i>ПК 2.12 Ознакомиться с порядком проведения денежных расчетов</i>	<i>- владение методами и приемами финансово-хозяйственной деятельности для различных видов анализа</i>	<i>Зачет по практике; комплексный экзамен по модулю</i>
<i>ПК 2.13 Осуществлять анализ целевой аудитории с целью выявления потребностей на товары</i>	<i>- Выявление потребностей (спроса) на товары.</i>	<i>Зачет по практике; комплексный экзамен по модулю</i>
<i>ПК 2.14 Осуществлять распределение и продвижение товаров на рынке.</i>	<i>– осуществление распределения и продвижения товаров через каналы сбыта с использованием маркетинговых коммуникаций</i>	<i>Зачет по практике; комплексный экзамен по модулю</i>
<i>ПК 2.15 Использовать маркетинговые коммуникации для продвижения товаров</i>	<i>- проведение рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций.</i>	<i>Зачет по практике; комплексный экзамен по модулю</i>

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	– проявление интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; – оценка эффективности и качества выполнения работ;	в процессе освоения образовательной программы
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач;	
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные	
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
ОК 10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	- грамотные расчеты показателей; - аргументирование полученных результатов;	
ОК 11 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- осуществление деятельности в соответствии с требованиями законов, подзаконных актов, стандартов, технических условий	

Результаты	Формы и методы контроля и оценки
(освоенные умения) - составлять финансовые документы и отчеты; - осуществлять денежные расчеты; - пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; - рассчитывать основные налоги; - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; - выявлять, формировать и удовлетворять потребности; -обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; - проводить маркетинговые исследования рынка; - оценивать конкурентоспособность товаров;	Оценка устного и письменного опросов, результатов проверочных и контрольных работ, выполнения практических работ, выполнения и защиты реферата. Зачет по практике. Экзамен по модулю.
(освоенные знания) - сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; - финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; - основные положения налогового законодательства; - функции и классификацию налогов; - организацию налоговой службы; - методику расчета основных видов налогов; - методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;	Текущий контроль Самостоятельная работа Практическая работа Промежуточный контроль

- информационное обеспечение, организацию аналитической работы; - анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; - составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; - средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; - методы изучения рынка, анализа окружающей среды; - конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; - этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.	
(практический опыт) - оформления финансовых документов и отчетов; - проведения денежных расчетов; - расчета основных налогов; - анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - выявления потребностей (спроса) на товары; - реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; - анализа маркетинговой среды организации;	Текущий контроль Самостоятельная работа Практическая работа Промежуточный контроль