

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Усынин Максим Валерьевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 29.04.2025 16:40:53

Уникальный программный ключ:

f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра экономики и управления

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ
И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ
ПМ 02. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ**

Специальность: 38.02.08 Торговое дело
Направленность (профиль): Предпринимательство и интернет маркетинг
Квалификация выпускника: Специалист торгового дела
Уровень базового образования обучающегося: Основное общее образование
Форма обучения: Очная
Год набора: 2024

Автор – составитель: Бодрова Е.Г.

Челябинск 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт фонда оценочных средств	3
1.1. Область применения	3
1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля	10
1.3. Показатели оценки результатов обучения	15
2. Задания для контроля и оценки результатов освоения практического опыта, умений и услаждения знаний	18
2.1. Задания для текущего контроля успеваемости	18
2.2. Задания для промежуточной аттестации	25
3. Критерии оценивания.....	26

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (далее – Фонд оценочных средств) предназначен для проверки результатов освоения профессионального модуля ПМ 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования (далее – образовательной программы) по специальности 38.02.08 Торговое дело, направленность Предпринимательство и интернет-маркетинг.

Профессиональный модуль ПМ 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли изучается в течение четырех семестров и включает в себя: МДК.02.01 Показатели эффективности предпринимательской деятельности, МКД.02.02 Ценообразование в сфере торговли, УП.02.01 Учебную практику, ПП.02.01 Производственную практику.

Форма промежуточной аттестации по семестрам.

Наименование	Семестр	Форма аттестации
МДК.02.01 Показатели эффективности предпринимательской деятельности	5	Экзамен
МДК.02.02 Ценообразование в сфере торговли	4	Зачет с оценкой
УП.02.01 Учебная практика	4	Зачет с оценкой
ПП.02.01 Производственная практика	4	Зачет с оценкой
ПМ.02.01(К)	5	Экзамен по модулю

Фонд оценочных средств позволяет оценить достижение обучающимися **общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций:**

Общие компетенции (ОК):

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

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

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

Профессиональные компетенции (ПК):

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 изучения профессионального модуля ПМ 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли владеть навыками:

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведение 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 омоложении 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;
- документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
- подготовка 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.

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 продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеэкономического контракта;
- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеэкономического 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;
- управления полочным пространством магазина в облачной АВМ 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 внешних рынках.
- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;
- анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;
- определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
- составлять план действия; определять необходимые ресурсы;
- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;
- реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).
- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
- применять современную научную профессиональную терминологию;
- определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;
- презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;
- оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;
- определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;
- презентовать бизнес-идее;
- определять источники финансирования.
- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.
- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы

(профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;

- участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;

- строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;

- кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);

писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы; ;
знать:

- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;

- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;

- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.

- правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

- структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерииев;

- поиска и методов отбора поставщиков;

- методов и инструментов работы с базами больших данных;

- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,

- схем электронного документооборота.

- законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;

- особенностей составления закупочной документации;

- методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.

- основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;

- нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;

- международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;

- международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;

- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;

- методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;

- методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;

- основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;

- документооборота внешнеторговых сделок;

- условий внешнеторгового контракта;

- норм этики и делового общения с иностранными партнерами.

- правил оформления документации по внешнеторговому контракту;

- порядка документооборота в организации;

- основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.

- видов торговых структур;

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

- средств, методов, инноваций в отрасли;

- организаций торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;

- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;

- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;

- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;

- правил торговли;
 - количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.
 - актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;
 - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
 - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;
 - методы работы в профессиональной и смежных сферах;
 - структуру плана для решения задач;
 - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
 - содержание актуальной нормативно-правовой документации;
 - современная научная и профессиональная терминология;
 - возможные траектории профессионального развития и самообразования;
 - основы предпринимательской деятельности;
 - основы финансовой грамотности;
 - правила разработки бизнес-планов;
 - порядок выстраивания презентации;
 - кредитные банковские продукты;
 - особенности социального и культурного контекста;
 - правила оформления документов и построения устных сообщений.
 - правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;
 - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика);
 - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;
 - особенности произношения;
- правила чтения текстов профессиональной направленности.

Личностные результаты реализации рабочей программы воспитания

Личностные результаты реализации рабочей программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации рабочей программы воспитания
Сформированность гражданской позиции как активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности	ЛР 2
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражаящий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности	ЛР 11

отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике	
Осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР 13
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 16
Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 17
Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 18
Необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной специальности.	ЛР 19
Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	ЛР 21
Активно применять полученные знания на практике.	ЛР 22
Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	ЛР 23
Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.	ЛР 24
Проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать услугу каждому кто в ней нуждается.	ЛР 25

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения программы профессионального модуля ПМ 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли учитываются планируемые результаты освоения общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций:

Код компетенции	Формируемые компетенции	Умения, знания
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p>Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p>Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач;</p>

		порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
OK 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>Умения: определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p> <p>Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</p>
OK 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	<p>Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идеею; определять источники финансирования</p> <p>Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты</p>
OK 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<p>Умения: организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p> <p>Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности</p>
OK 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального	<p>Умения: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p> <p>Знания: особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений</p>

	и культурного контекста	
OK 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<p>Умения: соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона</p> <p>Знания: правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности путем обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона</p>
OK 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<p>Умения: понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p>Знания: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности</p>
ПК 2.1	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p>Навыки: 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.</p> <p>Умения: 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; составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>

		<p>Знания: составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; методов изучения рынка, анализа окружающей среды; этапов маркетинговых исследований, их результат; методы проведения маркетингового исследования; психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.</p>
ПК 2.2	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p>Навыки: 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.</p> <p>Умения: обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</p> <p>Знания: средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.</p>
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	<p>Навыки: 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.</p> <p>Умения: обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных</p> <p>Знания: порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.</p>
ПК 2.4	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	<p>Навыки: установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.</p> <p>Умения: анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p> <p>Знания: видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.</p>
ПК 2.5	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	<p>Навыки: 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.</p> <p>Умения: применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</p>

		<p>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.</p> <p>Знания: норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основных функций бизнес-плана; классификации основных типов бизнес-планов; методологии и процессов развития бизнес-идей; порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.</p>
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	<p>Навыки: расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p>Умения: собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организаций; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p> <p>Знания: принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; методов экономического анализа и учета показателей деятельности организаций и ее подразделений; методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организаций, с использованием программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу; типов факторных моделей; схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.</p>
ПК 2.7.		Навыки:

	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности. Умения: 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.
ПК 2.8	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Навыки: сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. Умения: собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков. Знания: рисков: понятия и видов; методов оценки риска, связанных с бизнесом; мер снижения риска, связанных с бизнесом; методов оценки выполнимости бизнес-идей; основных способов анализа и оценки рисков; состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.

1.3. Показатели оценки результатов обучения

Содержание профессионального модуля	Результаты обучения (ОК, ПК, ЛР)	Вид контроля	Наименование оценочного средства/форма контроля
5 семестр			
МДК.02.01 Показатели эффективности предпринимательской деятельности			
Раздел 1. Показатели эффективности предпринимательской деятельности			
Тема 1. Понятие эффективности деятельности предприятия	ОК 01-03. ПК 2.1,2.2 ПК 2.4.2,8 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Текущий	Дискуссия, собеседование, ответы на вопросы
Тема 2. Показатели оценки эффективности	ОК 01-03 ПК 2.1,2.2	Текущий	Дискуссия, собеседование, ответы на вопросы

использования отдельных видов ресурсов предприятия	ПК 2.4.2,8 ЛР 4-8,11 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25		
Тема 3. Система показателей эффективности деятельности предприятия	ОК 01, ОК 02 ОК 03, ПК 2.1,2.2 ПК 2.4.2,8 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Промежуточный	Проверка решения практических задач
Тема 4. Пути повышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности.	ОК 01-03 ПК 2.1,2.2 ПК 2.4.2,8 ЛР 4-8,11 ОК 01, ОК 02 ОК 03, ПК 2.1,2.2 ПК 2.4.2,8 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Текущий	Доклад с презентацией
Тема 1-4	ОК 01-03 ПК 2.1,2.2 ПК 2.4.2,8 ЛР 4-8,11 ОК 01, ОК 02 ОК 03, ПК 2.1,2.2 ПК 2.4.2,8 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Итоговый	Экзамен

4 семестр**МДК.02.02 Ценообразование сфере торговли****Раздел 2. Ценообразование сфере торговли**

Тема 1. Понятие, сущность, функции и роль цен и ценообразования в торговле	ОК 01-03. ПК 2.3 ПК 2.5 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Текущий	Дискуссия, собеседование, ответы на вопросы
--	--	---------	---

Тема 2. Классификация цен и их система	ОК 01-03. ПК 2.3 ПК 2.5 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Текущий	Дискуссия, собеседование, ответы на вопросы
Тема 3. Методы ценообразования	ОК 01-03. ПК 2.3 ПК 2.5 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Промежуточный	Проверка решения ситуационных задач
Тема 4. Особенности ценообразования в торговле	ОК 01-03. ПК 2.3 ПК 2.5 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Текущий	Доклад с презентацией
Темы 2.1.-2.5.	ОК 01-03. ПК 2.3 ПК 2.5 ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Итоговый	Зачет с оценкой
4 семестр			
УП.03.01 Учебная практика	ОК 01-05;07;09, ПК 2.1-2.8. ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Промежуточный	Зачет с оценкой
4 семестр			
ПП.03.01 Производственная практика	ОК 01-05;07;09, ПК 2.1-2.8. ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Промежуточный	Зачет с оценкой
Экзамен по модулю*	ОК 01-05;07;09, ПК 2.1-2.8. ЛР 2 ЛР 9-10 ЛР 13 ЛР 16-23 ЛР 25	Итоговый	Комплексный экзамен

2. Задания для контроля и оценки результатов освоения практического опыта, умений и усвоения знаний

Задания для контроля и оценки результатов освоения практического опыта, умений и усвоения знаний по учебной практике и по производственной практике представлены в рабочих программах практик.

2.1. Задания для текущего контроля успеваемости

МДК.02.01 ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

РАЗДЕЛ 1. Показатели эффективности предпринимательской деятельности

Тема 1. Понятие эффективности деятельности предприятия

Практическая работа №1 «Виды экономического эффекта и эффективности»

Дискуссия на тему «Понятие эффективности предпринимательской деятельности»

Вопросы для обсуждения:

1. Что такое эффективность предпринимательской деятельности и какие ее основные показатели?
2. Каковы критерии оценки эффективности бизнеса?
3. Какие факторы влияют на повышении эффективности предпринимательства?
4. Как измерять финансовую и нефинансовую эффективность бизнеса?
5. В чем разница между краткосрочной и долгосрочной эффективностью предпринимательской деятельности?
6. Какие методы можно использовать для повышения эффективности менеджмента в компании?

7. Как инновации способствуют увеличению эффективности предпринимательской деятельности?

8. Какую роль играет анализ конкурентов в оценке эффективности бизнеса?

9. Как социальная ответственность влияет на общую эффективность предпринимательской деятельности?

10. Какие инструменты позволяют отслеживать эффективность бизнес-процессов?

Практическая работа №1. Групповое ситуационное задание №1 «Виды экономического эффекта и эффективности»

1. Введение

- Определение экономического эффекта и его значения для предпринимательства.
- Зачем изучать виды эффективности?

2. Основные понятия

- Экономический эффект: понятие и виды.
- Эффективность: финансовая, производственная, социальная.

3. Виды экономического эффекта

- Прямой и косвенный эффекты.
- Краткосрочный и долгосрочный эффект.
- Чистый и валовый эффект.
- Социальный эффект.

4. Способы расчета эффективности

- Формулы для расчетов: ROI, ROE, EBITDA.
- Примеры расчета для разных видов предприятий.

5. Практическое задание

- Выбрать пример предприятия и рассчитать различные виды экономического эффекта.

- Сравнить результаты расчета с аналогичными предприятиями.

6. Анализ результатов

- Обсуждение полученных данных и выводы о значении эффективности для бизнес-стратегий.

7. Заключение

- Рекомендации по повышению эффективности на основе результатов анализа.

8. Составить список литературы по результатам работы.

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

Ход занятия: изучение лекционного материала, ответы на вопросы дискуссии и аргументация.

Тема 2. Показатели оценки эффективности использования отдельных видов ресурсов предприятия

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ: изучение лекционного материала, ответы на вопросы дискуссии и аргументация.

Вопросы для докладов, презентаций

1. Какие основные виды ресурсов предприятия можно выделить для оценки эффективности?

2. Какие показатели используются для оценки эффективности использования трудовых ресурсов?

3. Как измерить эффективность использования материальных ресурсов на предприятии?

4. Какие методы анализа финансовых ресурсов применимы для оценки их эффективности?

5. В чем разница между абсолютными и относительными показателями эффективности?

6. Как влияет уровень автоматизации на эффективность использования производственных ресурсов?

7. Какие показатели позволяют оценить эффективность использования энергоносителей в производственном процессе?

8. Как можно учитывать факторы внешней среды при оценке эффективности использования ресурсов?

9. Какие KPI (ключевые показатели эффективности) наиболее важны для оценки использования интеллектуальных ресурсов?

10. Как анализируются потери ресурсов и как это влияет на общую эффективность предприятия?

Практическая работа №2 «Показатели оценки эффективности использования отдельных видов ресурсов предприятия»

Ситуационное задание: Показатели оценки эффективности использования отдельных видов ресурсов предприятия

Ситуация:

Вы являетесь аналитиком в производственной компании «ЭкоПром», которая занимается производством упаковки из переработанных материалов. Руководство обращается к вам с просьбой подготовить анализ эффективности использования различных ресурсов компании: трудовых, материальных, финансовых и энергетических.

Задача:

1. Трудовые ресурсы: Проведите анализ количественных и качественных показателей, таких как производительность труда, текучесть кадров и уровень зарплат. Предложите пути повышения эффективности.

2. Материальные ресурсы: Оцените запасы сырья, уровень его использования и

отходов производства. Определите ключевые показатели, например, коэффициент использования материалов.

3. Финансовые ресурсы: Исследуйте эффективность использования финансовых средств. Рассчитайте рентабельность и соотношение затрат к выручке, предложите меры по улучшению финансовых показателей.

4. Энергетические ресурсы: Оцените потребление энергии на единицу продукции и выявите возможные источники экономии, например, внедрение новых технологий.

Заключение: Подготовьте выводы и рекомендации для руководства, опираясь на прибывшие данные и проведенный анализ, чтобы улучшить эффективность использования ресурсов компании.

Тема 3. Система показателей эффективности деятельности предприятия

Дискуссия на тему «Система показателей эффективности деятельности предприятия»

Вопросы для обсуждения:

1. Какие ключевые показатели эффективности (KPI) вы считаете наиболее важными для оценки работы предприятия? Почему?

2. Какую роль играют финансовые показатели в общей системе оценки эффективности предприятия?

3. Как вы относитесь к использованию нефинансовых показателей, таких как удовлетворенность клиентов и корпоративная социальная ответственность?

4. Какие сложности могут возникнуть при внедрении системы KPI в организацию?

5. Как можно адаптировать систему показателей под специфику разных отраслей?

6. В какой мере важно учитывать внешние факторы (например, экономическую ситуацию) при оценке эффективности деятельности?

7. Как часто следует пересматривать и обновлять систему показателей эффективности?

8. Можно ли считать показатели, основанные на субъективных данных (например, опросы сотрудников), надежными? Как их учитывать в системе оценки?

9. Как вы думаете, каким образом технологии могут изменить существующие подходы к оценке эффективности?

10. Как обеспечить баланс между количественными и качественными показателями в системе оценки?

Практическая работа №3 «Система показателей эффективности деятельности предприятия»

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ: изучение лекционного материала, решение задачи по теме группировка данных.

Цели работы:

1. Ознакомиться с ключевыми показателями эффективности (KPI) предприятия.
2. Научиться разрабатывать и применять систему KPI на конкретном примере.
3. Оценить влияние выбранных показателей на общую эффективность бизнеса.

Содержание работы:

1. Введение

- Определение понятия «показатели эффективности».
- Значение KPI для управления предприятием.

2. Обзор ключевых показателей эффективности

- Финансовые показатели: рентабельность, выручка, затраты.
- Операционные показатели: производительность, уровень запасов, сроки выполнения заказов.

- Нефинансовые показатели: удовлетворенность клиентов, текучесть кадров, инновации.

3. Разработка системы KPI

- Выбор предприятия (реальное или гипотетическое).
- Определение целей предприятия и критических факторов успеха.
- Формулирование KPI, соответствующих целям и задачам.

4. Методология сбора и анализа данных

- Описание методов сбора данных для расчета выбранных показателей.
- Применение SWOT-анализа для определения сильных и слабых сторон, возможностей и угроз.

5. Практическая часть

- Расчет предложенных KPI на основе собранных данных.
- Анализ результатов и выявление тенденций.

6. Заключение

- Выводы о важности системы показателей эффективности для стратегического управления.

- Рекомендации по улучшению KPI системы в выбранном предприятии.

7. Список использованных источников

- Литература и необходимые ссылки для углубленного изучения темы.

При выполнении работы рекомендуется:

- Использовать таблицы и графики для наглядного представления данных.
- Уделить внимание практическим аспектам внедрения системы KPI и проблемам, с которыми может столкнуться предприятие.

Тема 4. Пути повышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности

Темы докладов и презентаций:

1. Анализ конкурентоспособности: ключ к повышению эффективности бизнеса.
2. Внедрение CRM-систем как способ повышения эффективности взаимодействия с клиентами.
3. Методы управления затратами: оптимизация как путь к повышению прибыли.
4. Инновационные технологии в бизнесе: автоматизация процессов как способ повышения эффективности.
5. Управление человеческими ресурсами: влияние мотивации на эффективность работы команды.
6. Анализ и использование KPI в предпринимательской деятельности.
7. Устойчивое развитие бизнеса: экологические инициативы как фактор повышенной эффективности.
8. Цифровизация бизнеса: влияние технологий на эффективность и производительность.
9. Системный подход к разработке стратегии повышения эффективности: от цели к результату.
10. Аутсорсинг как средство повышения эффективности бизнес-процессов.

Практическая работа №4 «Пути повышения эффективности предпринимательской деятельности»

Ситуационное задание: Пути повышения эффективности предпринимательской деятельности

Введение: Вы являетесь руководителем небольшой компании, занимающейся производством и продажей экологически чистых продуктов. На данный момент ваша компания сталкивается с определенными проблемами, такими как низкая производительность, высокий уровень издержек и недостаточный маркетинг.

Ситуация: Ваши конкуренты активно используют современные технологии и методы управления, что позволяет им привлекать больше клиентов и увеличивать прибыль. Вам

необходимо разработать стратегию повышения эффективности вашей предпринимательской деятельности.

Задание:

1. Проведите анализ текущего состояния вашей компании. Какие слабые и сильные стороны вы можете выделить?
2. Определите 3-5 ключевых направлений для повышения эффективности.
3. Разработайте конкретные шаги по внедрению выбранных направлений. Например:
 - Внедрение новых технологий производственного процесса.
 - Пересмотр маркетинговой стратегии.
 - Оптимизация финансовых потоков.
 - Повышение квалификации сотрудников.
4. Оцените возможные риски и преграды для реализации предложенной стратегии.

5. Подготовьте краткий отчет для представления акционерам. В отчете укажите ожидаемые результаты и сроки реализации предложенных шагов.

Цель: создание обоснованной стратегии, которая поможет вашей компании повысить эффективность, увеличить продажи и укрепить позиции на рынке.

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

Ход занятия: изучение лекционного материала, решение задачи по теме нахождения средних в вариационных рядах.

МДК.02.02 Ценообразование сфере торговли

РАЗДЕЛ 2. Ценообразование сфере торговли

Тема 1. Понятие, сущность, функции и роль цен и ценообразования в торговле

Практическая работа №1 «Роль цен и ценообразования в торговле»

Дискуссия на тему «Роль цен и ценообразования в торговле»

Вопросы для дискуссии на тему «Роль цен и ценообразования в торговле»

1. Как цена влияет на потребительский выбор и спрос на товары?
2. Какие факторы наиболее существенно влияют на формирование цен в торговле?
3. Каковы основные стратегии ценообразования, используемые компаниями?
4. Как изменения в экономической ситуации (например, инфляция) влияют на ценообразование?
5. Как конкуренция между производителями и продавцами определяет уровень цен?
6. В какой степени ценовая политика товаров влияет на восприятие бренда?
7. Как современные технологии изменили подходы к ценообразованию?
8. Какие риски связаны с неправильным установлением цен?
9. Какова роль скидок и акций в стратегии ценообразования?
10. Как регулируются цены на социально значимые товары?

Практическая работа №1. Групповое ситуационное задание №1 «функции цен и ценообразования в торговле»

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ: изучение лекционного материала, ответы на вопросы дискуссии и аргументация.

Ситуация:

Ваша команда работает в маркетинговом отделе крупной торговой компании. Вы получили задание провести анализ функций цен и ценообразования для нового продукта — органического чая.

Задание:

1. Определите и перечислите основные функции цен в торговле (например, сигнализация, распределение ресурсов, стимулирование спроса).
2. Проведите SWOT-анализ (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы) в контексте ценообразования для органического чая.
3. Разработайте три разных стратегии ценообразования для вашего продукта:

- высокая цена для премиум-сегмента;
- цена на уровне конкурентов;
- низкая цена для привлечения массового покупателя.

4. Обсудите, как каждая из этих стратегий выведет продукт на рынок и какое влияние окажет на общую прибыль компании.

5. Подготовьте краткую презентацию своих выводов и предложений для заинтересованных сторон.

Время на выполнение: 1 час.

Тема 2. Тема 2. Классификация цен и их система

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ: изучение лекционного материала, ответы на вопросы дискуссии и аргументация.

Вопросы для докладов, презентаций

1. Виды цен: фиксированные и гибкие

Анализ различий между фиксированными и гибкими ценами на примерах из разных отраслей.

2. Цены на основе издержек против цен на основе спроса

Сравнение подходов к ценообразованию: преимущества и недостатки.

3. Стратегии ценообразования в различных секторах торговли

Как различные бизнес-модели влияют на классификацию цен.

4. Социальные цены: роль и влияние на общество

Обзор концепции социальных цен и их влияние на доступность товаров и услуг.

5. Ценовая дискриминация: виды и примеры

Анализ различных видов ценовой дискриминации и их применение на практике.

6. Специальные цены: скидки, акции и промо-цены

Как специальные ценовые предложения влияют на поведение потребителей.

7. Роль цен в конкурентной стратегии компаний

Как выбор ценовой политики может стать конкурентным преимуществом.

8. Ценовая система в международной торговле

Особенности ценообразования при выходе на международные рынки.

9. Психология цены: как цена влияет на восприятие товара

Исследование психологических факторов, связанных с ценовой классификацией.

10. Технологии и алгоритмы ценообразования

Использование современных технологий для автоматизации и оптимизации цен.

Практическая работа №2 «Классификация цен и их система»

Ситуационное задание: Классификация цен и их система

1. Введение

Краткий обзор темы и цели задания. Объяснение важности классификации цен в экономике и бизнесе.

2. Определение цен и их классификация

Объяснение основных понятий, связанных с ценами. Классификация цен по различным критериям (по методу формирования, по предмету торговли, по времени действия и т.д.).

3. Анализ видов цен

- Фиксированные и гибкие цены: особенности и примеры.

- Рынок товаров и услуг: как цены определяются спросом и предложением.

- Специальные цены: скидки, акции, промо-цены.

4. Роль цен в экономике

Как цены влияют на потребление, инвестиции и производство. Влияние цен на

конкурентоспособность компаний.

5. Психология потребителей и цены

Как восприятие цен влияет на покупательское поведение. Примеры успешного ценового позиционирования.

6. Заключение

Подведение итогов, основные выводы и рекомендации по ценообразованию для предприятий.

Тема 3. Методы ценообразования

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ: изучение лекционного материала, решение практического задания по теме Алгоритм расчета цены.

Дискуссия на тему «Затратные методы ценообразования»

Вопросы для обсуждения:

1. Что такое затратные методы ценообразования и как они отличаются от других методов?
2. Какие виды затрат учитываются при использовании затратных методов?
3. Как затраты влияют на установление цены продукта или услуги?
4. Каковы основные преимущества и недостатки затратного метода ценообразования?
5. В каких ситуациях использование затратных методов ценообразования является наиболее целесообразным?
6. Как рассчитываются накладные расходы и какие факторы необходимо учитывать при их определении?
7. Какие риски могут возникнуть при использовании затратных методов ценообразования в условиях изменяющегося рынка?
8. Как можно интегрировать затратные методы ценообразования с другими методами, например, рыночным или ценовым?
9. Как технологические изменения и оптимизация процессов могут повлиять на затраты и, следовательно, на ценообразование?
10. Какие примеры успешного применения затратных методов ценообразования вы знаете в вашей отрасли?

Практическая работа №3 «Алгоритм расчета цены»

1. Введение

Общее знакомство с темой: значение правильного расчета цены для бизнеса. Цели и задачи работы.

2. Теоретическая база

- Определение цены и ее компоненты.
- Виды цен: оптовые, розничные, дисконтные.

3. Алгоритм расчета цены

- Шаг 1: Определение затрат на продукт (производственные, операционные, маркетинговые).

- Шаг 2: Вычисление желаемой прибыли (установка прибыльной маржи).
- Шаг 3: Анализ рыночных условий (сравнение с конкурентами).
- Шаг 4: Учет потребительского спроса и эластичности.
- Шаг 5: Установление финальной цены.

4. Практическая часть

Применение алгоритма на конкретном примере: расчет цены на товар (выбор продукта, сбор данных, выполнение расчетов).

5. Выводы

Анализ полученных результатов, рекомендации по оптимизации ценовой стратегии.

6. Заключение

Итоги работы, значимость правильного алгоритма расчета цены для успеха бизнеса.

Тема 4. Особенности ценообразования в торговле

Темы докладов и презентаций:

1. Классификация методов ценообразования в торговле

Анализ различных методов: затратный, рыночный, ценностный.

2. Факторы, влияющие на ценообразование в розничной торговле

Исследование внешних и внутренних факторов: спрос, конкуренция, сезонность.

3. Динамика цен в условиях инфляции

Как инфляция влияет на стратегии ценообразования в торговле.

4. Психология ценообразования

Влияние восприятия цены на потребительское поведение.

5. Ценовые стратегии на международном рынке

Особенности ценообразования при выходе на зарубежные рынки.

6. Роль скидок и акций в ценообразовании

Как использование скидок влияет на спрос и прибыль.

7. Ценообразование на основе ценности для клиента

Как устанавливать цену в зависимости от воспринимаемой ценности.

8. Управление ценами в условиях кризиса

Тактики ценообразования во время экономических downturns.

9. Ценовая дискриминация в торговле

Исследование методов и практик ценовой дискриминации.

10. Влияние цифровых технологий на ценообразование. Роль онлайн-торговли и алгоритмов в определении цен.

1.2. Задания для промежуточной аттестации

МДК.02.01 Показатели эффективности предпринимательской деятельности

РАЗДЕЛ 1. Показатели эффективности предпринимательской деятельности

Вопросы для подготовки к экзамену:

1. Сущность экономического эффекта.
2. Сущность экономической эффективности.
3. Виды экономического эффекта и эффективности.
4. Понятие эффективности предпринимательской деятельности.
5. Методы оценки эффективности предпринимательской деятельности.
6. Принципы оценки эффективности предпринимательской деятельности.
7. Показатели эффективности использования основных средств предприятия
8. Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия
9. Показатели эффективности использования персонала предприятия
10. Показатели абсолютной экономической эффективности деятельности организаций.
11. Показатели относительной экономической эффективности деятельности организаций.
12. Рентабельность: понятие.
13. Рентабельность: виды.
14. Рентабельность: способы расчета.
15. Факторный анализ рентабельности.
16. Применение современных цифровых технологий для проведения оценки и контроля эффективности бизнеса.

17. Внутренний контроль бизнес-процессов и диагностики эффективности бизнеса.
18. Определение резервов роста эффективности деятельности по результатам контрольных процедур.

МДК.02.02 Ценообразование сферы торговли

РАЗДЕЛ 2. Ценообразование сферы торговли

Вопросы для подготовки к зачету с оценкой (комплексному):

1. Понятие, сущность, роль цен в торговле.
2. Ценообразование рыночное и государственное.
3. Функции цены.
4. Процесс и факторы ценообразования.
5. Цели ценовой политики и принципы ценообразования.
6. Информация, необходимая при принятии управленческих решений о ценах
7. Состав и структура цен.
8. Система цен.
9. Признаки классификации цен.
10. Группировка цен в зависимости от степени государственного регулирования, по способу получения информации, по фактору времени.
11. Цены, используемые в учете и статистике.
12. Классификация цен в зависимости от условий поставки и продажи товаров.
13. Трансфертные (внутрифирменные) цены.
14. Общий порядок формирования цены.
15. Алгоритм расчета цены.
16. Затратные методы ценообразования: с учетом полных издержек на производство продукции.
17. Затратные методы ценообразования: метод прямых или предельных затрат.
18. Затратные методы ценообразования: расчет цены на основе анализа безубыточности.
19. Затратные методы ценообразования: метод установления цены на основе анализа рентабельности инвестиций.
20. Затратные методы ценообразования: с учетом полных издержек на производство продукции, метод прямых или предельных затрат, расчет цены на основе анализа безубыточности, метод установления цены на основе анализа рентабельности инвестиций.
21. Маржинальность: определение уровня наценки, учитывая издержки и желаемую прибыль.
22. Ассортимент: влияние структуры товарной линейки на ценовую политику и позиционирование.
23. Сегментация рынка: установление цен в зависимости от целевой аудитории (цены для оптовиков и розницы).
24. Акции и скидки: использование специальных предложений для стимуляции спроса и привлечения покупателей.
25. Мониторинг цен конкурентов для поддержания конкурентоспособности.
26. Каналы распределения: влияние дистрибутора на конечную цену товара.
27. Лояльность клиентов: программы лояльности, скидки для постоянных покупателей.

3. Критерии оценивания

Критерии оценивания ответов на вопросы дискуссии

1. Формулировка сущности вопроса

Внимательно прочтите вопрос и подумайте, какую основную мысль, концепцию,

проблему он содержит? Попробуйте определить, какие экономические законы, категории, методы можно применить как основу для построения ответа на этот вопрос. Продумайте последовательность изложения содержания ответа.

2. Содержание ответа на вопрос

Ответ на вопрос – это не буквальный пересказ текста учебника или лекции, а конкретное изложение сути рассматриваемых явлений и процессов.

Слово «проблема» обязательно должно прозвучать в тексте ответа на вопрос. Важно дать необходимые понятия рассматриваемых объектов, указать их свойства, характеристики, аналитический разбор, сформулировать выводы.

3. Аргументация излагаемого материала.

В ответе приводится аргументация излагаемого материала. Для этого недостаточно только изложить суть вопроса (по учебнику или лекции), а привести ссылку на данные, полученные из дополнительных источников информации или практические примеры.

Аргументами считаются:

1. Выводы науки (теории, экономические законы и т. д.).
2. Статистика (количественные показатели экономических явлений и процессов).
3. Объективные показатели состояния деятельности организаций (хозяйствующих субъектов).
4. Данные экспериментов, исследований.
5. Ссылки на авторитетные источники (мнение ученого, общественного деятеля, специалиста-практика, эксперта и т. п.; цитата из авторитетного источника: отчетов международных организаций, данных социологических исследований и др.).

Критерии оценивания ответов на вопросы собеседования

Оценка	Правильность (ошибочность) выполнения задания
«отлично»	В содержании ответа развернуто сформулирована проблема, дано полное содержание ответа (понятия, определения, анализ) и аргументация излагаемого материала.
«хорошо»	В содержании ответа отражена формулировка проблемы, названы основные понятия и определения, краткий анализ и аргументация излагаемого материала.
«удовлетворительно»	В содержании ответа допущены практические и теоретические ошибки. Ответ раскрывает основную суть части вопросов, ответ не содержит аргументации излагаемого материала.
«неудовлетворительно»	В содержании ответа допущены практические и теоретические ошибки в большинстве случаев. В содержании ответа не представлены аргументы излагаемого материала. Ответ не раскрывает основную суть вопроса.

Критерии оценивания презентации

Оценка «отлично» – тема раскрыта в полном объеме, доклад грамотный, презентация соответствует всем требованиям.

Оценка «хорошо» – незначительные недочеты в оформлении презентации и подготовки доклада.

Оценка «удовлетворительно» – тема раскрыта, но есть замечания по докладу и презентации.

Оценка «неудовлетворительно» – тема не раскрыта, презентация не соответствует требованиям, доклад не готов.

Критерии оценивания знаний на зачете

Для получения оценки «отлично» обучающийся должен:

- продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала;
- исчерпывающе, последовательно, грамотно изложить теоретический материал;
- правильно формулировать определения;
- продемонстрировать умения самостоятельной работы с психологической литературой;
- уметь сделать выводы по излагаемому материалу.

Для получения оценки «хорошо» обучающийся должен:

- продемонстрировать достаточно полное знание материала;
- продемонстрировать знание основных теоретических понятий;
- достаточно грамотно и логически стройно излагать материал;
- продемонстрировать умение ориентироваться в психологической литературе;
- уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.

Для получения оценки «удовлетворительно» обучающийся должен:

- продемонстрировать общее знание материала;
- показать общее владение понятийным аппаратом;
- уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса;
- знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.

Оценка «неудовлетворительно» ставится в случае:

- незнания значительной части программного материала;
- не владения понятийным аппаратом дисциплины;
- существенных ошибок при изложении учебного материала;
- неумения строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса;
- неумения делать выводы по излагаемому материалу.

Критерии оценивания результатов решения ситуационных задач

Оценка	Правильность (ошибочность) выполнения задания
«отлично»	<ul style="list-style-type: none"> - все задания выполнены без ошибок; - все задания подробно расписаны; - получены верные ответы;

	<ul style="list-style-type: none"> - на основе полученных расчётных данных на отличном уровне выполнен анализ и выводы: глубина, структурность, аргументированность и ясность.
«хорошо»	<ul style="list-style-type: none"> - все задания выполнены без грубых ошибок; - в большей степени задания подробно расписаны; - получены верные ответы; - на основе полученных расчётных данных на хорошем уровне выполнен анализ и выводы: глубина, структурность, аргументированность и ясность.
«удовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> - задания выполнены с ошибками; - не все задания расписаны; - получены в основном верные ответы; - на основе полученных расчётных данных на удовлетворительном уровне выполнен анализ и выводы: глубина, структурность, аргументированность и ясность.
«неудовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> - задания выполнены с грубыми ошибками; - не все задания расписаны; - получены в основном не верные ответы.

Критерии оценивания ответов на вопросы дискуссии

1. Формулировка сущности вопроса

Внимательно прочтите вопрос и подумайте, какую основную мысль, концепцию, проблему он содержит? Попробуйте определить, какие экономические законы, категории, методы можно применить как основу для построения ответа на этот вопрос. Продумайте последовательность изложения содержания ответа.

2. Содержание ответа на вопрос

Ответ на вопрос – это не буквальный пересказ текста учебника или лекции, а конкретное изложение сути рассматриваемых явлений и процессов.

Слово «проблема» обязательно должно прозвучать в тексте ответа на вопрос. Важно дать необходимые понятия рассматриваемых объектов, указать их свойства, характеристики, аналитический разбор, сформулировать выводы.

3. Аргументация излагаемого материала.

В ответе приводится аргументация излагаемого материала. Для этого недостаточно только изложить суть вопроса (по учебнику или лекции), а привести ссылку на данные, полученные из дополнительных источников информации или практические примеры.

Аргументами считаются:

1. Выводы науки (теории, экономические законы и т. д.).
2. Статистика (количественные показатели экономических явлений и процессов).
3. Объективные показатели состояния деятельности организаций (хозяйствующих субъектов).
4. Данные экспериментов, исследований.
5. Ссылки на авторитетные источники (мнение ученого, общественного деятеля, специалиста-практика, эксперта и т. п.; цитата из авторитетного источника: отчетов международных организаций, данных социологических исследований и др.).

Критерии оценивания ответов на вопросы собеседования

<i>Оценка</i>	Правильность (ошибочность) выполнения задания
«отлично»	В содержании ответа развернуто сформулирована проблема, дано полное содержание ответа (понятия, определения, анализ) и аргументация излагаемого материала.
«хорошо»	В содержании ответа отражена формулировка проблемы, названы основные понятия и определения, краткий анализ и аргументация излагаемого материала.
«удовлетворительно»	В содержании ответа допущены практические и теоретические ошибки. Ответ раскрывает основную суть части вопросов, ответ не содержит аргументации излагаемого материала.
«неудовлетворительно»	В содержании ответа допущены практические и теоретические ошибки в большинстве случаев. В содержании ответа не представлены аргументы излагаемого материала. Ответ не раскрывает основную суть вопроса.

Критерии оценивания презентации

Оценка «отлично» – тема раскрыта в полном объеме, доклад грамотный, презентация соответствует всем требованиям.

Оценка «хорошо» – незначительные недочеты в оформлении презентации и подготовки доклада.

Оценка «удовлетворительно» – тема раскрыта, но есть замечания по докладу и презентации.

Оценка «неудовлетворительно» – тема не раскрыта, презентация не соответствует требованиям, доклад не готов.

Критерии оценивания знаний на экзамене

Для получения оценки «отлично» обучающийся должен:

- продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала;
- исчерпывающе, последовательно, грамотно изложить теоретический материал;
- правильно формулировать определения;
- продемонстрировать умения самостоятельной работы с психологической литературой;
- уметь сделать выводы по излагаемому материалу.

Для получения оценки «хорошо» обучающийся должен:

- продемонстрировать достаточно полное знание материала;
- продемонстрировать знание основных теоретических понятий;
- достаточно грамотно и логически стройно излагать материал;
- продемонстрировать умение ориентироваться в психологической литературе;
- уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.

Для получения оценки «удовлетворительно» обучающийся должен:

- продемонстрировать общее знание материала;
- показать общее владение понятийным аппаратом;
- уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса;
- знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.

Оценка «неудовлетворительно» ставится в случае:

- незнания значительной части программного материала;
- не владения понятийным аппаратом дисциплины;
- существенных ошибок при изложении учебного материала;
- неумения строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса;
- неумения делать выводы по излагаемому материалу.