

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пашнанов Эрдне Лиджиевич
Должность: И.о. директора филиала
Дата подписания: 06.08.2024 10:33:11
Уникальный программный ключ:
f29e48b9891aa9797b1ae9fac0693fa267ac161d

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

КАЛМЫЦКИЙ ФИЛИАЛ


УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала
Э.Л. Пашнанов
«01» июня 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

по профессиональному модулю

02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

квалификация – менеджер по продажам

Элиста, 2022г.

ОДОБРЕНА
предметно-цикловой комиссией
общепрофессиональных
дисциплин и
профессиональных модулей

Разработана на основе Федерального
государственного образовательного
стандарта среднего профессионального
образования по специальности 38.02.04
Коммерция (по отраслям)

протокол № 9
от « 01 » апреля 2022 г.
председатель предметно-
цикловой комиссии
[подпись] /Л.И. Кийкова

начальник учебно-методического отдела
[подпись] /Н.С. Бамбушева

составитель:

[подпись] Г.А. Тарасенко, высшая квалификационная категория,
преподаватель Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО
«Московский государственный гуманитарно-экономический
университет»

[подпись] Л.И. Кийкова, высшая квалификационная категория,
преподаватель Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО
«Московский государственный гуманитарно-экономический
университет»

Рецензенты:

[подпись] Н.Е.Ковалева, высшая квалификационная категория,
преподаватель Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО
«Московский государственный гуманитарно-экономический
университет»

[подпись] А.А. Косюлина, директор ООО «Агроторг» Пятёрочка



РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по учебной практике по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработанную преподавателями Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»
Тарасенко Г.А., Кийковой Л.И.

Представленная рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности разработана с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рецензируемая рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности имеет четкую структуру и включает все необходимые компоненты.

В паспорте рабочей программы определена область применения программы, место учебной практики в структуре образовательной программы, сформулированы цели и задачи, требования к результатам освоения учебной практики.

Объем учебной практики и виды учебной работы, предусмотренные структурой учебной практики, соответствуют тематическому содержанию учебной практики.

Содержание программы направлено на приобретение обучающимися знаний, умений, общих и профессиональных компетенций, определенных ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и соответствует объему часов, указанному в рабочем учебном плане.

Материально-техническое обеспечение включает наличие рабочего места, учебного кабинета, оснащенного оборудованием и техническими средствами обучения.

Информационное обеспечение обучения содержит перечень учебных изданий, дополнительной литературы и интернет-ресурсов.

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики содержит умения, знания, профессиональные и общие компетенции, формы и методы контроля и оценки результатов обучения и осуществляется преподавателем в процессе проведения различных видов работ.

Рабочая программа позволит студентам в достаточной мере освоить виды работ, овладеть общими и профессиональными компетенциями, необходимыми для качественного освоения программы подготовки специалистов среднего звена.

Рецензируемая рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности рекомендуется к применению в учебном процессе Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»

Рецензент:



Косюлина А.А., директор ООО «Агроторг» Пятерочка

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по учебной практике по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности для специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработанную преподавателями Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»
Тарасенко Г.А., Кийковой Л.И.

Представленная рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности разработана с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рецензируемая рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности имеет четкую структуру и включает все необходимые компоненты.

В паспорте рабочей программы определена область применения программы, место учебной практики в структуре образовательной программы, сформулированы цели и задачи, требования к результатам освоения учебной практики.

Объем учебной практики и виды учебной работы, предусмотренные структурой учебной практики, соответствуют тематическому содержанию учебной практики.

Содержание программы направлено на приобретение обучающимися знаний, умений, общих и профессиональных компетенций, определенных ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и соответствует объему часов, указанному в рабочем учебном плане.

Материально-техническое обеспечение включает наличие рабочего места, учебного кабинета, оснащенного оборудованием и техническими средствами обучения.

Информационное обеспечение обучения содержит перечень учебных изданий, дополнительной литературы и интернет-ресурсов.

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики содержит умения, знания, профессиональные и общие компетенции, формы и методы контроля и оценки результатов обучения и осуществляется преподавателем в процессе проведения различных видов работ.

Рабочая программа позволит студентам в достаточной мере освоить виды работ, овладеть общими и профессиональными компетенциями, необходимыми для качественного освоения программы подготовки специалистов среднего звена.

Рецензируемая рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности рекомендуется к применению в учебном процессе Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»

Рецензент:



Ковалева Н.Е., высшая квалификационная категория,
преподаватель Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО
«Московский государственный гуманитарно-экономический
университет»

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	14

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

1.1. Область применения рабочей программы учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Рабочая программа учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности МДК. 02.03. Маркетинг является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 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 (далее - 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 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.

Учебная практика предназначена для получения первичных профессиональных умений и навыков, может проходить в кабинетах, лабораториях, оснащенных современным оборудованием, необходимым раздаточным материалом, содержащим задания (упражнения) для выполнения практических работ либо в организациях (учреждениях) в специально оборудованных помещениях на основе договоров между филиалом и организацией (учреждением). Учебная практика проводится преподавателями дисциплин профессионального цикла.

Прохождение учебной практики осуществляется в соответствии с учебным планом и утвержденной программой учебной практики и завершается составлением отчета о практике.

Формой промежуточной аттестации по учебной практике является дифференцированный зачет.

1.2. Цель и задачи учебной практики – требования к результатам освоения учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Учебная практика по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессионального модуля по основным видам профессиональной деятельности, в соответствии с ФГОС СПО: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

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

- 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 правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности 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.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Рабочая программа рассчитана на прохождение обучающимися учебной практики для получения первичных профессиональных умений и навыков согласно учебного плана – 1 неделя (36 часов).

1.4. Воспитательная цель

В результате освоения учебной дисциплины в соответствии с рабочей программой воспитания образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) реализуется воспитательная цель - личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций специалистов среднего звена на практике.

Личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций представлено следующими личностными результатами:

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны	ЛР 1
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Демонстрирующий готовность и способность вести с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности	ЛР 13
Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР 14
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации¹(при наличии)	
Осознающий значимость ведения ЗОЖ для достижения собственных и общественно-значимых целей	ЛР 16
Владеющий физической выносливостью в соответствии с требованиями профессиональных компетенций	ЛР 17
Способный к самостоятельному решению вопросов жизнеустройства	ЛР 19
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями² (при наличии)	
Осознанный выбор будущей профессии как путь и способ реализации собственных жизненных планов	ЛР 20

¹ Блок разрабатывается органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации, переносится из Программы воспитания субъекта Российской Федерации. Заполняется при разработке рабочей программы воспитания профессиональной образовательной организации.

² Блок заполняется при разработке рабочей программы воспитания профессиональной образовательной организации.

Способный к трудовой профессиональной деятельности как к возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР 21
Способный к самообслуживанию, включая обучение и выполнение обязанностей	ЛР 22
Осознающий потребность в труде, уважении к труду и людям труда, трудовым достижениям, добросовестное, ответственное и творческое отношение к разным видам трудовой деятельности	ЛР 23
Стрессоустойчивость, коммуникабельность	ЛР 24

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Результатом освоения учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности является овладение студентами видом профессиональной деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	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.
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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Тематический план учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Виды и объем работ, выполненных студентом во время практики, согласно программе учебной практики	Кол-во часов
Заполнение типовых бланков по безналичным расчетам.	2
Расчет финансовых показателей работы предприятия. Заполнение «Отчета о финансовых результатах»	2
Определение процентов по кредиту. Оформление документов, для получения банковского кредита	2
Исчисление НДС. Определение налоговых вычетов, и расчет сумм налога, подлежащих уплате	2
Определение налоговой базы для расчета НДФЛ.	2
Расчет налога на прибыль организаций. Оформление платежных поручений по уплате налога на прибыль в бюджет	2
Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации	2
Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости организации	2
Анализ розничного товарооборота и ассортимента продукции	2
Анализ эффективности использования основных производственных фондов	2
Анализ эффективности использования оборотных средств предприятия	2
Анализ показателей себестоимости продукции и ее структуры. Анализ издержек обращения	2
Изучение объектов маркетинга	2
Изучение организации маркетинговой деятельности	2
Изучение товарной политики организации	2
Определение видов цен и подходов к ценообразованию	2
Анализ и оценка эффективности сбытовой политики	2
Исследование товарных рынков	2
Итого	36

3.2. Содержание учебной практики по профессиональному модулю 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ПК/ОК	Содержание	Объем часов
ОК 1-4, ОК 6-7 ОК 10, 12 ПК 2.1 – 2.4	Решение практических ситуаций: по оформлению и заполнению финансовых документов и отчетов (в т.ч. Отчета о финансовых результатах); проведению денежных расчетов с заполнением типовых бланков по безналичным расчетам; оформлению документов, для получения банковского кредита, расчета основных налогов и оформлению платежных поручений по их уплате в бюджет	12

ОК 1-4, ОК 6-7 ОК 10, 12 ПК 2.9	Решение практических ситуаций по определению и анализу показателей финансово - хозяйственной деятельности торговой организации; состава, структуры и динамики доходов и расходов торговой организации, определению и анализу розничного товарооборота и ассортимента продукции торговой организации; определению и анализу издержек обращения.	12
ОК 1-4, ОК 6-7 ОК 10, 12 ПК 2.5-2.8	Решение практических ситуаций по: выявлению потребностей (спроса) на товары; анализу маркетинговой среды организации; изучению показателей ассортимента товаров, определению цен на товары и оценке эффективности сбытовой политики организации.	12
Всего:		36

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для проведения учебной практики необходимо:
наличие учебных кабинетов: Финансов, налогов и налогообложения, Маркетинга, Междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- комплект образцов оформленных документов;
- комплект учебно-методических материалов.

Технические средства обучения:

- интерактивная доска или экран;
- компьютер с выходом в Интернет;
 - технические устройства для аудиовизуального отображения информации;
 - мультимедийный проектор;
 - мультимедиа-материал;
 - калькуляторы;
 - принтер.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. ФЗ «О защите прав потребителей»/ ФЗ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 31.07.2020).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (НК РФ) (с изменениями и дополнениями), СПС ГАРАНТ, 2020.

3. Правила торговли. Санкции (постановления Правительства РФ) с дополнениями и изменениями на 1 августа 2018 года»: АСТ; М.; 2018.

4. Анализ финансово- хозяйственной деятельности: учебник и практикум для СПО/ Г.В. Шадрина.-2-е изд., перераб и доп.- М.: Издательство Юрайт, 2019.-431с.

5. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Дмитриева, И. В. Захаров, О. Н. Калачева; под редакцией И. М. Дмитриевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 423 с.- URL: <https://urait.ru/bcode/433544>.

6. Лукина, А. В. Маркетинг: учебное пособие / А.В. Лукина. - 3-е изд., исп. и доп. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 240 с. - (Профессиональное

образование). - ISBN 978-5-91134-769-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1009593>.

7. Малис Н.Н. Налоговый учет и отчетность: учебник и практикум для СПО/ Н.И. Малис, Л.П. Грундел, А.С. Зинягина: под ред. Н.И.Малис.-3-е изд., перераб, и доп.-М.: Издательство Юрайт, 2019.- 407 с.- (Профессиональное образование).

8. Маркетинг: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.]; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06970-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442203>.

9. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО \ под ред. Г.Б. Поляка, Е.Е.Смирновой.- 3-е изд., перераб. и доп.- м.: Издательство Юрайт, 2019. - 385 с. - (Профессиональное образование).

10. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для СПО/ под ред. Л.А.Чалдаевой.-3-е изд., испр. и доп.- М.: Издательство Юрайт, 2019.-381с.- (Профессиональное образование).

Дополнительные источники:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (с изменениями, вступившими в силу с 06.08.2019).

2. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ (действующая редакция) [Принят Гос. Думой 20 марта 1996 года] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. - № 17. Ст. 1918.

3. Федеральный закон от 18 марта 2019 года №38-ФЗ. О совершенствовании законодательства в сфере защиты прав потребителей.

4. Захарьин, В. Р. Налоги и налогообложение : учеб. пособие / В.Р. Захарьин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 336 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-106384-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/950868>.

5. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечая И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - Москва :ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 288 с. - (Профессиональное образование) (O)ISBN 978-5-8199-0614-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/556741>

6. Карасев А. П. Маркетинговые исследования: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433505>.

7. Карпова С. В. Маркетинговый анализ. Теория и практика: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / С. В. Карпова, С. В. Мхитарян, В. Н. Русин; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство

Юрайт, 2019. — 181 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05522-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/438593>.

8. Коротков А. В. Маркетинговые исследования: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Коротков. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 224 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9651-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/>.

9. Климович, В. П. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / В.П. Климович. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 336 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0701-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/923348>.

10. Синяева И. М. Маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447679>.

11. Фомин Г. П. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности: учебник для бакалавров / Г. П. Фомин. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва Издательство Юрайт, 2019. — 462 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3021-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/426137>.

Интернет-ресурсы:

1. www.gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
2. www.gks.ru- сайт Госкомстата;
3. www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
4. www.sovtorg.panog.ru - сайт «Современная торговля»;
5. www.garant.ru - справочно - правовая система Гарант;
6. www.consultant.ru- справочно - правовая система Консультант Плюс;
7. www.fingazeta.ru - Финансовая газета
8. Электронная библиотека издательства «Юрайт» - Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

При проведении учебной практики необходимо использовать презентационное оборудование, нормативно-правовую документацию, должен обеспечиваться доступ каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Учебная практика направлена на получение первоначального практического опыта, в зависимости от специальности может иметь один и или несколько видов. Учебная практика может проводиться как в образовательном учреждении (при выполнении условий реализации программы практики), так и в организациях (на предприятиях) на основании договоров между организацией и образовательным учреждением.

При работе над выполнением индивидуальных заданий и решении ситуационных задач обучающимся оказываются консультации, которые могут организовываться как со всей группой, так и индивидуально.

Сроки проведения практики устанавливаются Филиалом в соответствии с графиком учебного процесса.

Организацию и руководство практикой осуществляет руководитель практики от Филиала.

По результатам практики обучающимся составляется отчет.

Отчет о прохождении учебной практики является документом, на основании которого оценивается уровень знаний и навыков, полученных обучающимся за время прохождения учебной практики.

Учебная практика завершается дифференцированным зачетом.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических работников, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего образования, соответствующего профилю профессионального модуля 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности: высшее образование, прохождение обязательной стажировки в профильных учреждениях не реже 1-го раза в 3 года.

4.5. Активные и интерактивные формы проведения занятий, используемые в образовательном процессе

Вид занятия (ПЗ)	Используемые активные и интерактивные формы проведения занятий	Количество часов
ПЗ	Разбор конкретных ситуаций	7
Итого:		7

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки
<ul style="list-style-type: none"> – 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; 	<ul style="list-style-type: none"> - проверка выполнения практических заданий на занятиях по учебной практике; - проверка документов по учебной практике;

Обучающемуся, не прошедшему учебную практику по уважительным причинам, предоставляется возможность прохождения практики по индивидуальному плану, утвержденному директором / заместителем директора по УМР Филиала.

Студенты, не выполнившие без уважительных причин программу учебной практики, отчисляются из учебного заведения как имеющие академическую задолженность.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

КАЛМЫЦКИЙ ФИЛИАЛ

ОТЧЕТ

ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

по ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой
деятельности

Студента(ки)

_____ курса специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Группа _____

ФИО _____

Руководитель практики: _____

Оценка _____

Подпись руководителя _____

Элиста, 20 ____