

Частное профессиональное образовательное учреждение  
**«Новосибирский кооперативный техникум имени А.Н.Косыгина  
Новосибирского облпотребсоюза»**  
(ЧПОУ «НКТ им. А.Н.Косыгина Новосибирского облпотребсоюза»)

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по  
учебно-производственной работе

 С.Ф.Бегунова

«19» августа 2025 года

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в  
сфере торговли**

по специальности 38.02.08 Торговое дело

Новосибирск  
2025 г.

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности **38.02.08 Торговое дело**, утверждённого приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 года №548 (с изменениями, установленными Приказом Министерства Просвещения РФ от 03.08.2024 г. №464 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования») **укрупнённой группы 38.00.00 Экономика и управление**

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Новосибирский кооперативный техникум имени А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза» (ЧПОУ «НКТ им. А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза»).

Разработчики:

Бессараб Олеся Викторовна, преподаватель высшей квалификационной категории,

Сафонова Надежда Валерьевна, преподаватель первой квалификационной категории

Рассмотрена и одобрена цикловой комиссией экономических дисциплин

Протокол № 1 от «19» августа 2025 года

Председатель цикловой комиссии

 — О.В.Бессараб

## **СОДЕРЖАНИЕ:**

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>Стр. 4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.</b>	<b>11</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.</b>	<b>13</b>
<b>4. УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.</b>	<b>16</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ.</b>	<b>25</b>

# 1.ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

## ПМ.06 Организация кооперативного дела и предпринимательства

### 1.1 Область применения программы

Рабочая программа учебной практики **ПМ. 03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли** является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, утверждённого приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 года №548 (с изменениями, установленными Приказом Министерства Просвещения РФ от 03.08.2024 г.№464 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования») укрупнённой группы 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выявления проблем и формулирования целей исследования;</li> <li>– планирования проведения маркетингового исследования;</li> <li>– определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;</li> <li>– подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;</li> <li>– поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;</li> <li>– подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;</li> <li>– проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.</li> </ul>
	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;</li> <li>– определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;</li> <li>– составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;</li> <li>– составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;</li> <li>– проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</li> </ul>
	<p><b>Знания:</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</li> <li>– методов изучения рынка, анализа окружающей среды;</li> <li>– этапов маркетинговых исследований, их результат;</li> <li>– методы проведения маркетингового исследования;</li> <li>– психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.</li> </ul>
ПК 3.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;</li> <li>– применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;</li> <li>– применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</li> <li>– использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.</li> </ul>
ПК 3.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;</li> <li>– проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.</li> </ul>
ПК 3.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <p>анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;</li> <li>– методов оценки конкурентной среды.</li> </ul>
ПК 3.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> </ul>

<p>деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;</li> <li>– разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>– развивать идеи до бизнес-предложений;</li> <li>– оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</li> <li>– оценивать риски, связанные с бизнесом;</li> <li>– анализировать бизнес-концепции;</li> <li>– предлагать идеи для дальнейшего развития;</li> <li>– применять методы принятия оптимальных решений;</li> <li>– находить аргументы в пользу идей;</li> <li>– принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;</li> <li>– обосновывать и оценивать цели и ценности;</li> <li>– представлять идеи, дизайн, видения и решения;</li> <li>– применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;</li> <li>– использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;</li> <li>– создавать деловые электронные презентации.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>– роли и значения бизнес-плана;</li> <li>– основных функций бизнес-плана;</li> <li>– классификации основных типов бизнес-планов;</li> <li>– методологии и процессов развития бизнес-идеи;</li> <li>– порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.</li> </ul>
<p>ПК 3.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;</li> <li>– использовать методы экономического анализа;</li> <li>– анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;</li> <li>– оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</li> </ul>

	<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;</li> <li>– методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;</li> <li>– методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;</li> <li>– методов, способов и приемов для решения задач по анализу;</li> <li>– типов факторных моделей;</li> <li>– схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;</li> <li>– методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.</li> </ul>
ПК 3.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</li> </ul>
	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;</li> <li>– оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;</li> <li>– предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.</li> </ul>
	<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;</li> <li>– спектра специализированных программных продуктов;</li> <li>– интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;</li> <li>– инновационных средств и устройств информатизации;</li> <li>– порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.</li> </ul>
ПК 3.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</li> </ul>
	<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– собирать информацию о бизнес-проблемах;</li> <li>– анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.</li> </ul>
	<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– рисков: понятия и видов;</li> <li>– методов оценки риска, связанных с бизнесом;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– мер снижения риска, связанных с бизнесом;</li> <li>– методов оценки выполнимости бизнес-идеи;</li> <li>– основных способов анализа и оценки рисков;</li> <li>– состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.</li> </ul>
--	---

Программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании для повышения квалификации менеджера по продажам (при наличии среднего (полного) общего образования), а также для подготовки продавца продовольственных товаров, продавца непродовольственных товаров, кассира торгового зала, агента коммерческого, контролера-кассира. Опыт работы не требуется.

## 1.2. Цели и задачи учебной практики.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе учебной практики должен:

### **иметь практический опыт:**

организации и осуществления предпринимательской деятельности, в том числе в системе потребительской кооперации;

### **уметь:**

- применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
- определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
- составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;
- составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
- проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.
- обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
- применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- развивать идеи до бизнес-предложений;
- оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
- оценивать риски, связанные с бизнесом;
- анализировать бизнес-концепции;
- предлагать идеи для дальнейшего развития;

- применять методы принятия оптимальных решений;
- находить аргументы в пользу идей;
- принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
- обосновывать и оценивать цели и ценности;
- представлять идеи, дизайн, видения и решения;
- применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;
- использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
- создавать деловые электронные презентации. собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
- использовать методы экономического анализа;
- анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
- оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.
- разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
- оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
- предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации. собирать информацию о бизнес-проблемах;
- анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.

#### **знать:**

- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- методы изучения рынка, анализ окружающей среды;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- методы проведения маркетингового исследования;
- психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.
- средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
- порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
- виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- методы оценки конкурентной среды.
- нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- роли и значения бизнес-плана;
- основные функции бизнес-плана;
- классификацию основных типов бизнес-планов;
- методологию и процессы развития бизнес-идей;
- порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.
- принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
- методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее под-

разделений;

- методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализ хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;
- методы, способы и приемы для решения задач по анализу;
- типы факторных моделей;
- схемы формирования и анализ основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;
- методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
- рисков: понятия и видов;
- методы оценки риска, связанные с бизнесом;
- меры снижения риска, связанные с бизнесом;
- методы оценки выполнимости бизнес-идеи;
- основные способы анализа и оценки рисков;
- состав моделей оценки риска;
- способы оценки риска ликвидности.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на учебную практику:** 1 неделя, 36 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.

Результатом учебной практики **ПМ. 03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли** является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **«Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Общие (ОК) компетенции:

Код	Наименование результатов практики
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 7.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 8.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 9.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Профессиональные (ПК) компетенции:

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результата практики
<b>Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b>	ПК 3.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
	ПК 3.2.	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
	ПК 3.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 3.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
	ПК 3.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 3.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 3.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
	ПК 3.8.	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.

#### 3.1. Тематический план

Код формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час, недель)	Сроки проведения
1	2	3	4
ОК 1-9 ПК 3.1-3.8	ПМ «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»		
	МДК03.01 Технология проведения маркетинговых исследований	12 часов	с _____ по _____
	МДК03.02 Ценообразование в торговой деятельности	12 часов	с _____ по _____
	МДК03.03 Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	12 часов	с _____ по _____
	Всего	1 неделя (36 часов)	с _____ по _____

#### 3.2. Содержание практики.

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Наименование учебных дисциплин, междисциплинарных курсов с указанием конкретных разделов (тем), обеспечивающих выполнение видов работ	Количество часов (недель)
-------------------	------------	---	---	---------------------------

<b>«Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»</b>	<b>«Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»</b>			
	Формировать предпринимательские идеи проекта с применением различных методов. Выбирать и обосновывать целесообразность предпринимательской идеи проекта	Источники формирования предпринимательских идей, критерии и методы отбора. Выбор и обоснованность предпринимательской идеи в соответствии с законодательством РФ.	МДК 03.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы Тема 3.3. Структура и функции бизнес-плана	2
	Изучить покупательский спрос на конкретные группы товаров и товарное предложение на рынке.	. Сегментация рынка: критерии выбора целевого сегмента. Система маркетинговой информации кооперативных организаций и методология изучения рынка.	МДК 03.01 Технология проведения маркетинговых исследований. Тема 1.4. Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды	2
	Определить виды деятельности проекта учредительского договора, устава.	Анализ видов предпринимательской деятельности с целью выбора направления организации	МДК 03.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы Тема 3.3. Структура и функции бизнес-плана	2
	Определить цели создания предприятия	Выбор видов экономической деятельности в соответствии с законодательством РФ. Определение цели создания кооперативного дела. Правила формулировки целей.	МДК 03.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы Тема 3.3. Структура и функции бизнес-плана	2
	Выбрать и обосновать организационно-правовые формы предпринимательства	Формы предпринимательства, их преимущества и недостатки. Выбор организационно-правовой формы предпринимательства	МДК 03.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы Тема 3.3. Структура и функции бизнес-плана	4
	Оформить документы для регистра-	Процедура государственной	МДК 03.03.	4

	ции предприятия	регистрации организаций, индивидуальных предпринимателей. Разработка учредительных документов. Оформление документов для государственной регистрации кооперативного дела.	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы Тема 3.3. Структура и функции бизнес-плана	
	Подобрать персонал для реализации проекта	Процесс подбора персонала. Источники привлечения персонала в организацию. Критерии и методы отбора персонала.	МДК 03.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы Тема 3.3. Структура и функции бизнес-плана	2
	Разработать организационную структуру управления	Организационная структура управления: понятие, содержание.	МДК 03.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы Тема 3.3. Структура и функции бизнес-плана	2
	Разработать элементы корпоративного имиджа	Корпоративный имидж организации: понятие, анализ элементов. Формирование элементов корпоративного имиджа: фирменный стиль, бренд, реклама.	МДК 03.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы Тема 3.3. Структура и функции бизнес-плана	4
	Разработать план мероприятий по предупреждению и снижению риска	Предпринимательские риски: понятие, типы, виды, факторы, влияющие на уровень предпринимательских рисков. Виды потерь при наступлении риска. Способы и пути снижения рисков	МДК 03.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы Тема 3.5. Анализ и оценка рисков	4
	Защита проекта по созданию предприятия			8
Итого:				36

## 4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.

### 4.1. Требования к документации, необходимой для проведения практики:

- Программа учебной практики;
- Положение об учебной практике.

### 4.2. Требования к материально-техническому обеспечению практики:

Учебная практика **ПМ.03 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли** проходит в учебных кабинетах техникума:

Кабинет «Междисциплинарные курсы и модули»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
<b>I Специализированная мебель и системы хранения</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Стол аудиторный	Высота: 780 мм; Глубина: 600 мм; Ширина: 1250 мм; Материал каркаса: ДСП; Материал столешницы: ДСП.
2	Стол преподавателя	Высота: 780 мм; Глубина: 600 мм; Ширина: 1250 мм; Материал каркаса: ДСП; Материал столешницы: ДСП.
3	Стул офисный	Материал каркаса: металл; Материал сидения и спинки: ДСП, ткань.
<b>Дополнительное оборудование</b>		
1	Доска магнитно-маркерная)	Ширина: 900 мм; Высота: 600 мм.
<b>II Технические средства</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Автоматизированное рабочее место преподавателя	Операционная система: MS Windows 10x64; Процессор: Intel Core I5 10400f; Оперативная память: 8 Gb; Видеокарта: Palit GeForce GT 730; Монитор: 21,5 Acer 1920x1080@60 Гц.
2	Проектор настольный короткофокусный	Собственное разрешение: 1280x720; Формат: 4х3; Световой поток: 300 лм; Контрастность: 2000:1.

<b>III Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
2	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	из расчета на 25 чел.
<b>Дополнительное оборудование</b>		
1	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
2	Тренировочные комплексы	по профилю дисциплины.

6.1.2.2. Оснащение помещений, задействованных при организации самостоятельной и воспитательной работы.

«Библиотека», «Читальный зал»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
<b>I Основное оборудование</b>		
1	Библиотечная кафедра	Высота: 1100 мм; Глубина: 600 мм; Ширина: 1200 мм; Материал каркаса: ДСП; Материал столешницы: ДСП.
2	Стеллаж открытый	Высота: 1780 мм; Глубина: 300 мм; Ширина: 1800 мм; Материал каркаса: ДСП.
3	Шкаф закрытый со стеклом	Высота: 1780 мм; Глубина: 300 мм; Ширина: 900 мм; Материал каркаса: ЛДСП.
4	Читательский стол	Высота: 780 мм; Глубина: 600 мм; Ширина: 1200 мм; Материал каркаса: ДСП.
5	Компьютерный стол	Высота: 780 мм; Глубина: 760 мм; Ширина: 900 мм; Материал каркаса: ДСП; Материал столешницы: ДСП.
6	Информационный стенд	Высота: 600 мм; Ширина: 900 мм; Материал покрытия: ЛДСП, Фа-

		нера.
7	Стул офисный	Материал каркаса: металл; Материал сидения и спинки: ДСП, ткань.
8	Кресло компьютерное	Материал каркаса: металл; Материал сидения и спинки: ДСП, ткань.
<b>Дополнительное оборудование</b>		
1	Акустическая перегородка передвижная на колесиках	Высота: 1200 мм; Ширина: 900 мм.
<b>II Технические средства</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Автоматизированное рабочее место (библиотекаря, читателя)	Операционная система: MS Windows 10x64; Процессор: Intel Core I5 10400f; Оперативная память: 8 Gb; Видеокарта: Palit GeForce GT 730; Монитор: 21,5 Acer 1920x1080@60 Гц.
2	МФУ (принтер, сканер, копир)	A4/A3, лазерное, цветное.

«Актный зал»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
<b>I Основное оборудование</b>		
1	Секция стульев	Материал каркаса: дерево; Материал сидения и спинки: ткань; Количество мест: 4.
2	Трибуна	Высота: 1200 мм; Глубина: 600 мм; Ширина: 800 мм; Вес: 7 кг; Материал каркаса: ЛДСП.
3	Кулисы	Высота: 24000 мм; Глубина: 6000 мм; Ширина: 3000 мм; Вес: 1000 кг; Материал каркаса: металл, ДСП, ткань.
<b>Дополнительное оборудование</b>		
1	Тележка для музыкального оборудования	Высота: 1000 мм; Глубина: 500 мм; Ширина: 600 мм; Вес: 35 кг.

<b>II Технические средства</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Акустическая система	Соответствует санитарно-эпидемиологическим требованиям.
2	Усилители мощности	Соответствует санитарно-эпидемиологическим требованиям.
3	Эквалайзер	Соответствует санитарно-эпидемиологическим требованиям.
4	Микрофонный парк	Соответствует санитарно-эпидемиологическим требованиям.
5	Прожектор	Соответствует санитарно-эпидемиологическим требованиям.
6	Проектор	Соответствует санитарно-эпидемиологическим требованиям.
7	ЖК экран	Соответствует санитарно-эпидемиологическим требованиям.

#### 6.1.2.3. Оснащение лабораторий

Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
<b>I Специализированная мебель и системы хранения</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Стол аудиторный	Высота: 780 мм; Глубина: 600 мм; Ширина: 1250 мм; Материал каркаса: ДСП; Материал столешницы: ДСП.
2	Стол преподавателя	Высота: 780 мм; Глубина: 600 мм; Ширина: 1250 мм; Материал каркаса: ДСП; Материал столешницы: ДСП.
3	Стол компьютерный	Высота: 780 мм; Глубина: 760 мм; Ширина: 900 мм; Материал каркаса: ДСП; Материал столешницы: ДСП.
4	Стул офисный	Материал каркаса: металл;

		Материал сидения и спинки: ДСП, ткань.
5	Кресло оператора без подлокотников	Материал каркаса: металл; Материал сидения и спинки: ДСП, ткань.
<b>Дополнительное оборудование</b>		
1	Доска магнитно-меловая	Ширина: 900 мм; Высота: 600 мм.
<b>II Технические средства</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Автоматизированное рабочее место преподавателя	Операционная система: MS Windows 10x64; Процессор: Intel Core I5 10400f; Оперативная память: 8 Gb; Видеокарта: Palit GeForce GT 730; Монитор: 21,5 Acer 1920x1080@60 Гц.
2	Проектор настольный короткофокусный	Собственное разрешение: 1280x720; Формат: 4х3; Световой поток: 300 лм; Контрастность: 2000:1.
3	Интерактивная панель LED	Interactive Panel FC-75 LED Operating Voltage 100-240V 50Hz/60Hz или аналог
4	Автоматизированное рабочее место обучающегося	Операционная система: MS Windows 10x64; Процессор: Intel Core I5 10400f; Оперативная память: 8 Gb; Видеокарта: Palit GeForce GT 730; Монитор: 21,5 Acer 1920x1080@60 Гц.
5	Подключение к проводному интернету.	Скорость не ниже 500 м/с
6	МФУ цветное лазерное	HP Officejet PРо 8600 или аналоги
7	Флипчарты	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
<b>III Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
2	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	из расчета на 25 чел.

Дополнительное оборудование		
1	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
2	Тренировочные комплексы	по профилю дисциплины.

#### 4.3. Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

1. Бизнес-планирование: учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1247086> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия: учебное пособие / Г. А. Васильев, А. А. Романов, В. А. Поляков. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2022. - 159 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0628-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/967468> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

4. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491722>

5. Интернет-маркетинг: учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт. — 301 с. — (Профессиональное образование).

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, 2022. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05957-1. — Текст: элек-

тронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489822>

7. Липсиц, И. В. Цены и ценообразование: учебное пособие для среднего профессионального образования / И. В. Липсиц. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 160 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9794-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488890>

8. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции: учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477854>

9. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-012223-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832175> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

10. Романова, М. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.В. Романова. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1446152> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

11. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

12. Цены и ценообразование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко [и др.]; под редакцией Т. Г. Касьяненко. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04773-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490187>

13. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0614-3. -

Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1018359> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

### **3.2.2. Дополнительные источники**

1. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Справочно-правовая система «Гарант» - - URL <https://www.garant.ru/>
3. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: <https://www.smbn.ru/>
4. Фонд поддержки малого предпринимательства: <https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>
5. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii>

***Интернет – ресурсы:***

1. Информационная справочная система Консультант Плюс.
2. <http://znanium.com/catalog/product/504797>

**4.4. Требования к руководителям практики:**

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, имеющие высшее кооперативное образование, опыт деятельности в кооперативных организациях проходить стажировку в кооперативных организациях не реже 1 раза в 3 года.

**4.5. Требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности:**

Во время прохождения практики студенты соблюдают и выполняют все требования, действующие в учебном заведении, правила внутреннего трудового распорядка, проходят инструктажи по технике безопасности и пожарной безопасности.

Общее организационное руководство учебной практикой осуществляется председателем цикловой комиссии. Ответственность за организацию практики возлагается на специалистов в области управления, назначенных руководством предприятия.

## **5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Студент, проходящий учебную практику в техникуме, обязан в полном объеме выполнять задания преподавателя.

Формы контроля учебной практики:

- Наблюдение за деятельностью студента в ходе деловой игры (Экспертная оценка).
- Оценка правильности решение профессиональных ситуаций и практических задач.
- Оценка деятельности студентов в ходе разбора практических ситуаций (case-study).
- Оценка защиты практических работ, творческих заданий, презентаций, проекта по созданию кооперативного дела.
- Результатом выполнения программы практики является получение зачета по практике.
- Руководители практики, преподаватели должны проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.
- Студенту, не выполнившему программу практики и задание в установленный срок, получившему отрицательный отзыв руководителя или неудовлетворительную оценку при защите, направляется на повторное прохождение практики.

### **Разработчики:**

ЧПОУ «НКТ им. А.Н.Косыгина Новосибирского облпотребсоюза»

преподаватель высшей  
квалификационной категории

О.В. Бессараб

ЧПОУ «НКТ им. А.Н.Косыгина Новосибирского облпотребсоюза»

преподаватель

Н.В. Сафонова