

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, информационных технологий и креативных индустрий
Факультет информационных технологий и экономики
Кафедра экономики и управления

УТВЕРЖДАЮ:

Директор Института экономики,
информационных технологий и креативных индустрий



Кожевникова Т.М.
«25» февраля 2026г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

образовательной программы среднего профессионального образования - программа подготовки
специалистов среднего звена по специальности
38.02.08 Торговое дело

коммерция и осуществление интернет-маркетинга
направленность

Квалификация

Специалист торгового дела

Год набора – 2026

Тамбов – 2026

Разработчик(и) программы:

Федорова А.Ю. к.э.н., доцент, преподаватель кафедры экономики и управления Факультета информационных технологий Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий ФГБОУ ВО «ТГУ им. Г.Р. Державина»

Эксперт(ы):

Воронина Е.А., президент Союза «Тамбовская областная торгово-промышленная палата»

Рабочая программа разработана на основе ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, с учетом ПОП и утверждена на заседании кафедры экономики и управления Факультета информационных технологий и экономики Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий 12 ноября 2025г. протокол № 6.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика	
2. Цели и задачи практики.....	4
3. Место практики в структуре ОП.....	4
4. Перечень учреждений - баз практики.....	8
5. Планируемые результаты обучения при прохождении практики.....	8
6. Структура и содержание практики.....	10
7. Контроль и оценка результатов освоения практики.....	15
8. Условия проведения практики.....	20
9. Особенности организации практики для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.....	26

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Учебная практика является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело и проводится в соответствии с учебным планом.

Форма проведения	Курс	Название практики согласно учебного плана	Итоговый контроль
Непрерывная	5	УП.01.01 Учебная практика	Зачет
Непрерывная	4	УП.02.01 Учебная практика	Зачет
Непрерывная	6	УП 03.01 Учебная практика	Зачет

В ходе прохождения учебной практики обучающиеся должны овладеть следующими видами деятельности, предусмотренными ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело:

- Организация и осуществление торговой деятельности;
 - Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли;
 - Организация и осуществление интернет-маркетинга.
- Практика проводится в форме практической подготовки обучающихся.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРАКТИКИ

Целью прохождения учебной практики является освоение видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО (ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности; ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли; ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга) – формирование, закрепление и развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Задачи учебной практики:

- формирование у обучающихся практических навыков в сфере организации и осуществления торговой деятельности;
- получение обучающимися практических навыков в области организации и осуществления предпринимательской деятельности в сфере торговли;
- получение обучающимися практических навыков в области организации и осуществления интернет-маркетинга.

3. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ООП

Учебная практика входит в профессиональные модули

ПМ	Продолжительность практики (в неделях)
ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности	1 неделя
ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	1 неделя
ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	1 неделя

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧРЕЖДЕНИЙ – БАЗ ПРАКТИКИ

Базой учебной практики ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности является Кабинет «Автоматизации торгово-технологических процессов, эксплуатации торгово-технологического оборудования и охраны труда» Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий ТГУ имени Г.Р. Державина; ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли и ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга – лаборатория «Предпринимательства и интернет-маркетинга» Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий ТГУ имени Г.Р. Державина.

5. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен приобрести следующие общие и профессиональные компетенции:

Перечень общих компетенций (ОК):

Код	Наименование общих компетенций
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

Перечень профессиональных компетенций (ПК):

Код	Наименование общих компетенций
Учебная практика ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности	
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том

	числе с применением цифровых технологий
Учебная практика ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	
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
Учебная практика ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	
ПК 3.1	Определять готовность веб-сайта к продвижению
ПК 3.2	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
ПК 3.3	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети
ПК 3.4	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество
ПК 3.6	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

№ п/п	Содержание практики по разделам	Виды работ	Трудоемкость	Формы текущего контроля
ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности				
1	Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового	18 часов	Контроль посещаемости, оценка качества выполнения работ в соответствии с индивидуальными заданиями

		контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.		
2	Раздел 2. Организация и осуществление продаж	Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.	12 часов	Контроль посещаемости, оценка качества выполнения работ в соответствии с индивидуальным заданием
3	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	6 часов	Контроль посещаемости, оценка качества выполнения работ в соответствии с индивидуальным заданием
ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли				
1	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана: Составление визитки команды. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы. Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона. Построение модели Остервальдера. Определение бизнес-процессов и составление схемы оказания	36 часов	Контроль посещаемости, оценка качества выполнения работ в соответствии с индивидуальным заданием

		услуг. Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования . Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. Расчеты цен и себестоимости. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении Составление плана переменных расходов Расчет точки безубыточности Составление бюджета доходов и расходов Составление бюджета движения денежных средств Составление прогнозного баланса Определение и обоснование источников финансирования Расчеты процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod) Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue) Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn) Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability) Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA) Разработка мероприятий по		
--	--	---	--	--

		повышению эффективности предпринимательской деятельности.		
ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга				
	Технология интернет-маркетинга	1. Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни. 2. Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита. 3. Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем. 4. Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях. 5. Разработка и анализ контент-плана для разных типов предприятий. 6. Разработка уникальных торговых предложений. 7. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара. 8. Анализ результатов маркетинговой активности. 9. Расчет стоимости рекламной кампании.	36 часов	Контроль посещаемости, оценка качества выполнения работ в соответствии с индивидуальными заданиями

Учебно-методические рекомендации по выполнению заданий на практике отражены в Положениях Университета о практике в форме практической подготовки обучающихся, осваивающих образовательные программы среднего профессионального образования.

7. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

7.1. Формы и методы контроля

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания, полученный практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки
Демонстрирует навыки: ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности - составление перечня требований внешних рынков к товарной	зачет в форме защиты

продукции организации. - подготовка рекомендаций по омологии товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. - составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. - подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. - формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. - формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. - осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; - формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. - 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; - оформление претензий при нарушении договорных обязательств; - подготовка алгоритма по организации претензионной работы.; - выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли - применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; - использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; - разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов. - расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов - определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности; - сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга - проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; - проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; - проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. - анализа поисковой выдачи; - анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи; - анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";	отчета по практике и собеседования по контрольным вопросам, оценка выполнения индивидуального задания
---	--

- определения стратегии продвижения в социальных сетях. - размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»; - размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»; - анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы; - анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании.	
Демонстрирует умения: <i>ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности</i> - 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; - правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; - поиска и методов отбора поставщиков; - методов и инструментов работы с базами больших данных; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, - схем электронного документооборота. - анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; - 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; - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;	

– осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; – подготавливать коммерческие предложения, запросы; – оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов. – составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – 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; <i>ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</i> – 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. ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга – выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; – документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; – формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); – выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов; – выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; – использовать инструменты для проведения технического аудита; – определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; – составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; – актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; – определять маркетинговые стратегии; – составлять smm-стратегии; – составлять контент-планы; – создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; – разрабатывать уникальные торговые предложения; – разрабатывать рекламные модули; – создавать стратегии продвижения; – сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; – обосновывать выбор целевой аудитории; создавать тексты и рекламные слоганы. – составлять информационно-аналитические справки; оформлять отчетные документы.	
Демонстрирует знания: ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности – 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 критериев; – 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; – нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; – документооборота внешнеторговых сделок; – условий внешнеторгового контракта; – норм этики и делового общения с иностранными партнерами. – 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; – условий внешнеторгового контракта; – видов торговых структур; – форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; – средств, методов, инноваций в отрасли; – организации 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 ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли – 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. – принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; – методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; – методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, 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. – методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;	
--	--

– спектра специализированных программных продуктов; – интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; – инновационных средств и устройств информатизации; – порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности. – рисков: понятия и видов; – методов оценки риска, связанных с бизнесом; – мер снижения риска, связанных с бизнесом; – методов оценки выполнимости бизнес-идеи; – основных способов анализа и оценки рисков; - состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности. ПМ 03 Организация и осуществление интернет-маркетинга – основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; – основы веб-технологии; – основы веб-дизайна; – основы компьютерной грамотности; – методы обработки текстовой информации; – внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок; – особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; – правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний; – правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; – основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита; – правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации; – основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; – способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта; – особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; – особенности функционирования современных поисковых машин; – правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; – основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; - правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов; – перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; – особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа; – методов обработки текстовой информации и графической информации.	
--	--

7.2. Промежуточная аттестация по практике

Представлены вопросы к зачету

1. Правила внутреннего трудового распорядка организации/предприятия, ответственность за нарушение правил.
2. Общие правила поведения на территории организации/предприятия в период прохождения практики.
3. Требования охраны труда и техники безопасности во время практики.
4. Требования охраны труда и техники безопасности при возникновении несчастного случая на территории организации/предприятия.

5. Первая помощь пострадавшим при возникновении несчастного случая.
6. Какую цель вы ставили перед собой до выхода на практику? Достигли ли Вы её?
7. Удовлетворены ли своей работой в период практики?
8. Какие пункты индивидуального плана было наиболее сложно выполнять?
9. Назовите методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков.
10. Перечислите требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
11. Назовите основные правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
12. Какие методы используются для отбора поставщиков?
13. Какие методы и инструменты используются для работы с базами больших данных;
14. Назовите требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации.
15. Раскройте особенности составления закупочной документации.
16. Назовите методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
17. Назовите международные договора в сфере стандартов и требований к продукции.
18. Назовите основные функции и типы бизнес-планов.
19. Раскройте порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.
20. Назовите принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий.
21. Назовите методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений.
22. Назовите методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов.
23. Какие бывают типы факторных моделей.
24. Опишите методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
25. Опишите порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.
26. Назовите методы оценки риска, связанные с бизнесом.
27. Назовите методы обработки текстовой информации.
28. Раскройте особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов и особенности функционирования современных поисковых машин;
29. Назовите методы обработки текстовой информации.

8. УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

8.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы учебной практики предполагает наличие

Кабинет «Автоматизации торгово-технологических процессов, эксплуатации торгово-технологического оборудования и охраны труда» (кабинет 420), оснащена оборудованием:

I Специализированная мебель и системы хранения

Основное оборудование:

Стол преподавателя - 1 шт.

Стол аудиторный 2-х местный - 20 шт.

Стул ученический - 40 шт.
Интерактивная доска - 1 шт.
Дополнительное оборудование
Кафедра – 1 шт.
Кондиционер - 1 шт.

II Технические средства

Основное оборудование
Проектор - 1 шт.
Монитор - 20 шт.
Компьютер (Системный блок, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в ЭИОС организации - 20 шт.
Колонки – 2 шт.

III Демонстрационные учебно-наглядные пособия

Основное оборудование
Комплект учебного наглядного электронного материала – 1 шт.
Электронные комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы – 1 шт.

Дополнительное оборудование
Комплект электронного демонстрационного оборудования – 1 шт.
Комплект учебно-наглядных пособий – 1 шт.
Электронный тренажер-симулятор – 1 шт.

Перечень программного обеспечения:

Операционная система "Альт Образование"
Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1500-2499
Node 1 year Educational Renewal Licence

Adobe Photoshop CS3

7-Zip 9.20

1С:Предприятие 8.2 (8.2.18.61) учебная

Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ»

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian

LiteManager Pro - Server

Corel DRAW Graphics Suite X3

Операционная система Microsoft Windows 10

1С:Предприятие 8.2 (8.2.18.61) учебная

1С:Управление торговлей 8. Базовая

1С: Розница 8

1С: Касса

Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ».

Электронный периодический справочник «Консультант Плюс».

IBM SPSS Statistics 20

Oracle VM Virtual Box 3.2.10

Графический редактор Inkscape

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian Adobe Systems Incorporated 10.11.2014 187,00

MB 11.0.08

Lite Manager Pro – Server

Альт-Инвест Сумм

Statistica Base 10 for Windows RU Statistica Base 10 for Windows RU

2. Лаборатория «Предпринимательства и интернет-маркетинга» (кабинет 317),
оснащен оборудованием:

I Специализированная мебель и системы хранения:

Основное оборудование:

Стол компьютерный - 16 шт.

Кресло - 16 шт.

Стол аудиторный – 9 шт.

Стул ученический - 18 шт.

Стол преподавателя - 1 шт.

Дополнительное оборудование:

Доска меловая – 1 шт.

Доска магнитно-маркерная - 1 шт.

II Технические средства

Основное оборудование:

Автоматизированное рабочее место преподавателя – 1 шт.

Автоматизированное рабочее место обучающегося – 15 шт.

Компьютер (Системный блок, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в ЭИОС организации - 16 шт.

Монитор - 16 шт.

МФУ – 1 шт.

Проектор - 1 шт.

Экран проекционный - 1 шт.

III Демонстрационные учебно-наглядные пособия

Основное оборудование:

Комплект учебного наглядного электронного материала – 1 шт.

Электронные комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы – 1 шт.

Дополнительное оборудование:

Комплект электронного демонстрационного оборудования – 1 шт.

Электронный тренажер-симулятор – 1 шт.

Комплект учебно-наглядных пособий – 1 шт.

Перечень программного обеспечения:

Операционная система Microsoft Windows XP SP3

Операционная система "Альт Образование"

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1500-2499
Node 1 year Educational Renewal Licence

Corel DRAW Graphics Suite X3

Adobe Photoshop CS3

1С:Предприятие 8.2 (8.2.18.61) учебная

Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ»

IBM SPSS Statistics 20

Oracle VM VirtualBox 3.2.10

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian

LiteManager Pro - Server

Skype

Альт-Инвест Сумм

Statistica Base 10 for Windows RU

Corel DRAW Graphics Suite X3

1С: Управление торговлей 8. Базовая версия.

1С: Розница 8

1С: Касса

1С: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

1С – Битрикс

Key Collector

MPSTATS

8.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Душкина, М. Р. Психология рекламы и связей с общественностью в маркетинге : учебник для среднего профессионального образования / М. Р. Душкина. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 259 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18710-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/545416>
2. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г. Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2022. — 222 с. — ISBN 978-5-406-09325-2. — URL: <https://book.ru/book/942852>
3. Изотова Г. С., Еремин С. Г., Галкин А. И. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами [Электронный ресурс]: Учебник для вузов. - Москва:Юрайт, 2022. - 396 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/495098>
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. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Лопарева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08704-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542352>
6. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>
7. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. А. Сергеев. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-20235-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/557834>
8. Технология интернет-маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 335 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15606-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544789>

Дополнительные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в действующей редакции)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции)
3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"
4. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"
5. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"

6. "ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (в действующей редакции)
7. ГОСТ Р 53940–2010. Национальный стандарт Российской Федерации. Контрольно-кассовая техника. Общие требования к продукции и порядку ее применения. Дата введения 2012-06-01. — Текст: электронный // ПСС «Кодекс». — URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200085085>
8. ГОСТ Р 54608–2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Общие требования к объектам мелкорозничной торговли. Дата введения 2013-01-01. — Текст: электронный // ПСС «Кодекс». — URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200093466>
9. Боброва О. С., Цыбуков С. И., Бобров И. А. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебник и практикум Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 382 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/490476>
10. Гаврилов Л.П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция 6-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для СПО [Электронный ресурс]:. - , 2023. - 579 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/533878>
11. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для вузов / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 372 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15960-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535911>
12. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17867-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536773>
13. 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, 2024. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538514>
14. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>
15. Карашук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Карашук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509827>
16. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>
17. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие / Н. Г. Пахомова. — Липецк : Липецкий ГТУ, 2021. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-069-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/216089>). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

18. Федорова, И. Ю. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 148 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10187-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495168>
19. Справочно-правовая система «Гарант» - URL <https://www.garant.ru/>
20. Справочно-правовая система «Консультант плюс»: сайт. — URL: <http://www.consultant.ru/>
21. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: <https://www.smbn.ru/>
22. Фонд поддержки малого предпринимательства: <https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>
23. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii>

Электронно-справочные системы:

1. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» – база данных учебной, учебно-методической и научной литературы по основным изучаемым дисциплинам - <http://www.biblioclub.ru>
2. Электронно-библиотечная система «Юрайт»: коллекция «Легендарные книги» и коллекция СПО – электронные версии учебной и учебно-методической литературы по экономическим, юридическим, гуманитарным, инженерно-техническим и естественно-научным направлениям - <http://www.urait.ru>
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования (электронные версии российских научных журналов) - <http://elibrary.ru>
4. Государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» – фонд электронных версий печатных изданий, электронных изданий и ресурсов, мультимедийных изданий и др. - <https://нэб.рф>
5. Электронная библиотека ТГУ– база данных научных трудов преподавателей- <https://elibrary.tsutmb.ru>

Используемые образовательные платформы:

1. Электронная образовательная среда MOODLE <http://moodle.tsutmb.ru/>