

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«НИЖЕГОРОДСКИЙ ТЕХНИКУМ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ.02. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД
2019 ГОД

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. № 539 для профессиональной образовательной организации, реализующей право подготовки специалистов среднего звена.

Организация-разработчик: ГБПОУ «Нижегородский техникум городского хозяйства и предпринимательства», г. Нижний Новгород.

Разработчики:

Агальцова Т.А., преподаватель

Полякова Т.В., преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----------|
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 4 |
| 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 7 |
| 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 8 |
| 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 9 |
| 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 12 |

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) дело является обязательным разделом ОПОП по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработанной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и соответствующих профессиональных (ПК) компетенций:

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.

1.2. Место учебной практики ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности в структуре ОПОП – учебная практика входит в профессиональный учебный цикл.

Учебная практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. Учебная практика является промежуточным этапом обучения и проводится непрерывно после освоения обучающимися ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности. Практика базируется на сформированных в ходе изучения и получения теоретических знаний и практических умений по МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение, МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности, МДК 02.03 Маркетинг.

1.3. Цели и задачи учебной практики

Учебная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

Цели практики:

- закрепление теоретических знаний, полученных при изучении базовых дисциплин;
- формирование первичных профессиональных умений и навыков по избранной специальности;
- приобретение практических навыков в будущей профессиональной деятельности.

Задачи практики:

- изучение показателей, характеризующих эффективность коммерческой деятельности организации;
- приобретение навыков работы с финансовыми документами, справочными, нормативными и законодательными материалами;
- осуществление практико-ориентированного подхода;
- приобретение практического опыта выполнения работ, связанных с профессиональной деятельностью;
- формирование общих и профессиональных компетенций.

В результате освоения учебной практики обучающийся должен:

1) иметь практический опыт:

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

2) уметь:

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

1.4. Количество часов на освоение учебной практики

УП 02 – 18 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися 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

3.1. Тематический план учебной практики

| Наименование темы практики | Содержание темы | Количество часов | Уровень усвоения |
|---|---|---------------------|---------------------|
| ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности | | | |
| Учебная практика | | 18 | |
| Тема 1. Хозяйственная деятельность торговой организации | | 4 | |
| | 1.1. Анализ оптового и розничного товарооборота | 4 | 2 |
| | 1.2. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости | | |
| | 1.3. Анализ затрат торговой организации | | |
| | 1.4. Анализ показателей по труду | | |
| | 1.5. Анализ доходов и прибыли в торговле | | |
| Тема 2. Налогообложение торговой организации | | 4 | |
| | 2.1. Решение ситуационных задач по НДС и НДФЛ | 4 | 2 |
| | 2.2. Решение ситуационных задач по налогу на прибыль и налогу на имущество | | |
| | 2.3. Решение ситуационных задач по теме «Специальные режимы налогообложения» | | |
| Тема 3. Оформление документов | | 4 | |
| | 3.1. Оформление товарной накладной ТОРГ-1 | 4 | 3 |
| | 3.2. Оформление товарного отчета, товарного чека | | |
| | 3.3. Оформление кассовых документов (приходный кассовый ордер, расходный кассовый ордер, отчет кассира) | | |
| | 3.4. Оформление актов (акт о приемке товаров, приемосдаточный акт используемых при передаче материальных ценностей, акт на списание товара) | | |
| | 3.5. Оформление накладных (накладная на возврат товара, накладная на перемещение товар) | | |
| Тема 4. Маркетинг | | 4 | |
| | 4.1. Решение ситуационных задач по сбытовой политике | 4 | 2, 3 |
| | 4.2. Разработка анкеты нового продукта | | |
| | 4.3. Разработка программы развития нового продукта | | |
| | 4.4. Разработка мероприятий по стимулированию сбыта | | |
| | 4.5. Решение ситуационных задач по экономической роли каналов распределения | | |
| | 4.6. Разработка мероприятий рекламной компании | | |
| Дифференцированный зачет | | 2 | 3 |

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие учебных кабинетов Социально-экономических дисциплин.

Оборудование учебных кабинетов:

- посадочные места по количеству обучающихся (ученические столы и стулья);
- доска аудиторная для наглядного представления учащимся учебного материала;
- мел для доски аудиторной;
- рабочее место преподавателя;
- шкафы для хранения средств обучения;
- комплект учебно-методической документации по модулю;
- комплект учебно-наглядных пособий по модулю;
- образовательные и информационные ресурсы на электронных носителях.

Технические средства:

- персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- экран;
- мультимедийный проектор.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники

1. **Янин О.Е.** Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для студ. учреждений сред проф. образования / О.Е. Янин. - 10-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия» 2016.- 208 с.
2. **Скворцов О.В.** Налоги и Налогообложения : учебник для студ. учреждений сред проф. образования / О.В. Скворцов. - 13-е изд., испр. – М. : Издательский центр «Академия» 2015.- 272 с.
3. **Перекрестова Л.В.** Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для студ. учреждений сред проф. образования / Л.В. Перекрестова. - 12-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия» 2015. - 368 с.
4. **Пястолов С.М.** Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / С.М. Пястолов. - 13- е изд., стер. – М. : учебник Издательский центр «Академия» 2015. - 384 с.
5. **Мурахтанова Н.М.,** Еремина Е.И. Маркетинг : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Н.М. Мурахтанова, Е.И. Еремина. – 11- е изд., стер. – М. : учебник Издательский центр «Академия» 2016. - 304 с.

Нормативные документы

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) № 51-ФЗ от 30.11.1994.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 14-ФЗ от 26.01.1996.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) № 146-ФЗ от 26.11.2001.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) № 230-ФЗ от 18.12.2006.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) № 146-ФЗ от 31.07.1998.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 117-ФЗ от 05.08.2000.
8. Трудовой кодекс Российской Федерации № 197-ФЗ от 30.12.2001.
9. Федеральный закон «О рекламе» № 38-ФЗ от 13.03.2006 (редакция от 31.12.2017).
10. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест

происхождения товаров» № 3520-1 от 23.09.1992.

11. Федеральный закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2006 (редакция от 29.07.2017).

Дополнительные источники

1. Экономика инновационно-ориентированного предприятия : учебное пособие / И.В. Аленкова, Т.А. Агальцова. – М.: КноРус, 2016. – 264 с.
2. Морозов, Ю.В. Основы маркетинга: Учебное пособие, 8-е изд / Ю.В. Морозов. – М.: Дашков и К, 2016. – 148 с.
3. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для СПО / под ред. Д.Г. Черника, Ю.Д. Шмелева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 495 с.
4. Ордынская, Е.В. Организация и методика проведения налоговых проверок: учебник и практикум для СПО / Е.В. Ордынская; под ред. Л.С. Кириной. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 406 с.
5. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для СПО / Н.П. Реброва. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 277 с.

Интернет-ресурсы:

- официальный сайт Министерства финансов РФ www.minfin.ru;
- официальный сайт Росстата www.gks.ru;
- официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ www.nalog.ru;
- все для бизнеса <http://www.klerk.ru>;
- официальный сайт Росбизнесконсалтинга www.rbc.ru;
- агентство консультаций и деловой информации «Экономика и жизнь» <http://www.akdi.ru>;
- официальный сайт СПС Гарант <http://garant.ru>;
- официальный сайт СПС Консультант Плюс <http://consultantplus.ru>;
- сайт «Бухгалтерские новости и статьи» <http://nalog-nalog.ru>;
- сайт посвящен проблематике интернет-маркетинга www.marketer.ru;
- сайт системы межрегиональных маркетинговых центров www.marketcenter.ru;
- сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы www.sostav.ru;
- сайт электронного журнала по маркетингу www.4p.ru.

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями. При проведении учебной практики не предусмотрено деление учебной группы обучающихся на подгруппы.

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессиональных модулей является освоение обучающимися обязательного учебного материала по соответствующей теме разделов модуля и получением допуска к выполнению заданий учебной практики.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Учебная практика проводится преподавателями профессионального цикла. Руководство учебной практикой предусматривает наличие у педагогов высшего профессионального образования, соответствующего профилю модулей, в рамках которых проводится практика, а также для них обязателен опыт практической деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы и прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ УП 02**
**профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и
маркетинговой деятельности**

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|--|--|--|
| ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации | Обоснованность выбора данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности | Текущий контроль: - наблюдение за процессом выполнения работ; - проверочные работы; - решение ситуационных задач Рубежный контроль: - дифференцированный зачет Итоговый контроль: экзамен (квалификационный по модулю) |
| | Соблюдение последовательности действий при проведении учета товаров | |
| | Соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам) | |
| | Соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризации | |
| | Соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям (стандартам) | |
| ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем | Соответствие оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов установленным требованиям (стандартам) | |
| | Правильность составления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов | |
| | Организация хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами) | |
| | Грамотность и скорость составления и оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами | |
| ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов | Обоснованность выбора экономических методов в конкретных практических ситуациях | |
| | Правильность расчета микроэкономических показателей | |
| | Полнота анализа микроэкономических показателей | |
| | Полнота анализа рынков ресурсов | |
| ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату | Правильность расчета основных экономических показателей коммерческой организации | |
| | Правильность расчета цены продукции | |
| | Правильность расчета заработной платы сотрудников и фонд оплаты труда предприятия | |
| ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров | Правильность определения потребности | |
| | Правильность выявления типа маркетинга в соответствии с потребностями потребителя | |
| | Аргументированность формирования спроса | |
| | Аргументированность выбора методов стимулирования сбыта | |
| ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации | Логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций | |
| | Правильность применения маркетинговых коммуникаций | |
| ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений | Правильность соблюдения последовательности проведения маркетинговых исследований | |
| | Обоснованности принятия маркетинговых решений | |

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|--|--|----------------------------------|
| ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации | Обоснованность принятия решений при реализации сбытовой политики | |
| | Правильность оценки конкурентоспособности товаров | |
| | Правильность оценки конкурентных преимуществ организации 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 | Обоснованность выбора методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности | |
| | Соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями | |
| | Правильность составления финансовой документации и отчетности в соответствии требованиями (стандартами) | |

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

| Результаты (освоенные общие компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|---|---|--|
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | Проявление интереса к будущей профессии, активности и инициативности в получении профессионального опыта, умений и знаний | проверка самостоятельной работы обучающихся, экспертная оценка отчетов по результатам учебной практики с точки зрения использования информации, анализ результатов наблюдения за деятельностью студентов в процессе выполнения ими учебно-профессиональных заданий |
| | Аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии | |
| | Наличие положительных отзывов по итогам практики | |
| | Проведение презентации «Моя будущая профессия» | |
| | Участие в студенческих конференциях, конкурсах | |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем | Демонстрация умений планировать свою собственную деятельность и прогнозировать ее результаты | |
| | Обоснованность выбора методов и способов действий | |
| | Проявление способности коррекции собственной деятельности | |
| | Адекватность оценки качества и эффективности собственных действий | |
| ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность | Решение стандартных и нестандартных профессиональных ситуаций по видам профессиональной деятельности | |
| ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития | Демонстрация умения осуществлять поиск информации с использованием различных источников и информационно-коммуникационных технологий | |
| | Демонстрация умения использовать полученную информацию | |
| ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями | Демонстрация способности эффективно общаться с преподавателями, студентами, представителями работодателя | |
| | Проявление ответственности за результаты выполнения заданий каждым членом команды | |
| | Проявление способности оказать и принять взаимную помощь | |

| Результаты (освоенные общие компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|--|--|---|
| ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации | Демонстрация стремления к постоянному профессионализму и личностному росту Проявление способности осознанно планировать и самостоятельно проводить повышение своей квалификации | |
| ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь | Демонстрация использования языковых коммуникативных и этических норм | |
| ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий | Демонстрация умения применять законодательные акты, нормативные и методические материалы, а также требования стандартов, технических условий | |