

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**  
**Государственное бюджетное профессиональное образовательное**  
**учреждение**  
**Московской области**  
**«Воскресенский колледж»**

**АДАптированная РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой**  
**деятельности»**

по специальности  
среднего профессионального образования  
для обучающихся

**Наименование специальности**

38. 02. 04 Коммерция (по отраслям)

**Квалификация выпускника**

Менеджер по продажам

2020 г.

Адаптированная рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (СПО) 38.02.04 Коммерция.

**Организация разработчик:** ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

**Разработчики:**

Петрова Е.А., преподаватель ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

Адаптированная рабочая программа производственной практики рассмотрена на заседании предметной (цикловой) комиссии

Председатель предметно(цикловой) комиссии *И.М. Портная* /Портная И.М./  
« 30 » 08 2020г.

Утверждена заместителем директора по УПР

*Е.В. Бутченко* /Е.В.Бутченко/  
« 30 » 08 2020г.



## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт адаптированной рабочей программы производственной практики.	5
2. Производственная практика по профессиональному модулю.	9
3. Содержание и структура производственной практики профессионального модуля ПМ 02. «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»	11
4 Контроль и оценка результатов освоения производственной практики	21
5 Условия реализации адаптированной рабочей программы производственной практики	24

# **1. Паспорт адаптированной рабочей программы производственной практики**

## **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа производственной практики (далее рабочая программа) является частью образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций (ПК).

При прохождении производственной практики обучающийся должен освоить соответствующие профессиональные компетенции:

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. Цели и задачи производственной практики – требования к результатам освоения практики:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности должен иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов; расчета основных налогов; анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; выявления потребностей (спроса) на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участия в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации; уметь: составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; 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; знать: сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование, методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов;

методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности; цели, задачи, методы, прием, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности оптовой и розничной торговли; финансовых результатов деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства :удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды, конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.

1.3 Требования к результатам производственной практики:

в результате прохождения учебной и производственной практики по ВПД обучающийся должен освоить:

№п/п	ВПД	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
------	-----	------------------------------

1	<p>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	<p>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 организационнораспорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p> <p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p> <p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p> <p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации. ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p> <p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p> <p>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.</p>
---	--	--

#### 1.4 Форма контроля:

Производственная практика - дифференцированный зачет.

- производственной практики-72 часа в рамках освоения ПМ 02.

«Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», в том числе:

МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение - 24 час,

МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности - 24 час МДК

02.03 Маркетинг - 24 час.

## 2. Производственная практика по профессиональному модулю.

### 2.1. Результаты освоения программы практики

Результатом освоения программы производственной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности в рамках модуля ПМ 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» в том числе профессиональным опытом и соответствующими профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

П К 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.
П К 2 . 2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
П К 2 . 3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
П К 2 . 4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
П К 2 . 5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
П К 2 . 6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
П К 2 .	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.



7	
П К 2 .8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
П К 2 .9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

О К 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
О К 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
О К 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
О К 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. профессионального и личностного развития.
О К 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями

О К 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
О К 1 0	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
О К 1 2	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

**3. Содержание и структура производственной практики профессионального модуля ПМ 02. «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»:**

Вид практики	Количество часов	Форма проведения
Производственная	72	концентрированная
Вид аттестации – дифференцированный зачет		

**3.1. Тематический план производственной практики профессионального модуля ПМ 02. «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»**

Код ПК	Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Вид работы	Наименование тем практики	Количество часов по темам
1	2	3	4	5	6

<p>П К 2. 1; П К 2. 2; П К 2. 3; П К 2. 4;</p>	<p>ППМ 02«Орг а низаци я и провед ение эконом и ческой и</p>	<p>18</p>	<p>Ознакомле ние с предприят ие м и его финансовоэкономиче ск ой деятельность</p>	<p>Ознакомление  с организацией, штатным расписанием, должностны ми обязанности ми формами продажи товаров, Инструктаж по охране труда, пожарной</p>	<p>24</p>
--	--	-----------	---	--	-----------

<p>П К 2. 9;</p>	<p>маркетинговой деятельности» М МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение</p>	<p>ю. Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.):  их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций) , организации и взаимодействия с другими структурными подразделениями. Ознакомление с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультат</p>	<p>безопасности на предприятии. Ознакомление с учредительными документами, изучение устава предприятия, документов, подтверждающих вид деятельности, перечень предоставляемых услуг. Изучение организации и порядка составления финансовых документов. Порядок составления перечня финансовых документов. Составление приходных и расходных документов к товарному отчету. Оформление товарного отчета. Составление акту оценки или списания на нестандартные товары, брак, отходы, недостачу, пересортицу товаров. Составление акта передачи материальных ценностей. Оформление документов по переоценке и оценке товаров. Участие в инвентаризации и оформлении отчета. Разработка финансового плана организации. Виды и формы расчетов, осуществляемых предприятиями в</p>	
------------------------------	---	---	---	--

			<p>ивными, посредниче скими. Инструкта ж по</p> <p>охране труда</p> <p>и</p> <p>технике безопасност и</p>	<p>своей хозяйственной деятельности.</p>	
--	--	--	---	--	--

			.	Проведение проверки подлинности банкнот через  детектор подлинности банкнот.	
--	--	--	---	---	--

		<p>Оформление финансовых документов и отчет</p> <p>Проведение денежных расчетов с покупателям</p> <p>Расчет основных налогов</p>	<p>Подсчет денежной выручки за день</p> <p>Описание характеристик налогов, оплачиваемых организацией,</p> <p>в которой Вы проходите практику.</p> <p>Выполнение расчётов, оформление налоговых деклараций по видам уплачиваемых налогов.</p> <p>Формирование налогов предприятия (элементы): -объект налогообложения; - налоговая ставка;- налоговый период; - налоговая база; - порядок исчисления налогов;</p> <p>- сроки и порядок уплаты;</p> <p>- установленные льготы; - отражение суммы исчисленных налогов в бухгалтерском учете;</p> <p>- порядок составления налоговых деклараций - сроки представления налоговых расчетов и деклараций.</p>	
--	--	--	--	--





<p>П К 2. 1; П К 2. 2; П К 2. 3; П К 2. 4; П К 2. 8;  П К 2. 9;</p>	<p>ПМ 02 «Орган и зация и провед ен ие эконом и ческой и маркет и нговой де ятельн ос ти» МДК 02.02. Анали з финан со вохозяйс тв</p>	<p>Анализ показателей финансовохозяйствен но й деятельности торговой(сб ытовой) организации.  Выявление потребности            й (спроса)    н        а товары  и соответству ющих типов маркетинга.</p>	<p>Расчет  финансовых результатов хозяйственн ой деятельност и предприятия ; распределение прибыли, заполнение отчета о прибылях и убытках (форма №2). Проведение анализа  динамики показателей ФХД за определенный период текущего года. Оформление результатов анализа. - анализ показателей себестоимости продукции по статьям и элементам затрат;</p>	<p>2 4</p>
---	---	--	---	----------------

	<p>енной деятел ьн ости</p>			<p>- анализ финансовых результатов, прибыли и рентабельности предприятия и отдельных видов продукции; - анализ финансового состояния предприятия. Характеристика методов изучения покупательского спроса на предприятии. Характеристика факторов, влияющих на спрос (возраст, доход, состав семьи и др.). Проведение опроса потребителей для выявления предпочтений разных товаров. Составление макета опросного листа (анкеты) для выявления предпочтений разных товаров (услуг). Определение вида и характера спроса на товары разных поставщиков, относящихся к одному виду (не менее 10 товаров).</p>	
--	---	--	--	---	--

ПК 2. 5; П К 2. 6; П К 2. 7; П К 2. 8; П К 2. 9;	ППМ 02 «Орган и зация и проведен ие эконом и ческой и маркет и нговой деятель н ости» МДК 02.03. Ма ркетинг		Реализация маркетинг ов ых мероприя тий в соответств ии с конъюнкту ро й рынка. Участие в проведении  рекламных акций, компаний, других маркетингов ых	Описание  опыта предприятия  по организации  сбыта. Описание  стратегии ценообразования принятой на предприятии на производимые товары (услуги), описание мероприятий по стимулированию потребителей и персонала Описание планирования проведения рекламных акций на предприятии, краткая характеристика и ожидаемая выгода для предприятия.	24
			коммуник ац ии, проведенны х в организации . Анализ маркетинг ов ой среды организац ии	Описание  проведения рекламы товаров(выставки– продажи, дегустации или демонстрации товаров) работниками предприятия или вашего личного  участия. Характеристика работы структурного подразделения осуществляющего маркетинговую деятельность  в организации.	

				Характеристика сегментов  потребителей (по уровню доходов, сумме и повторяемости покупок, возрасту, полу и др.).	
	ИТОГО :	18			72

---

**4. Контроль и оценка результатов освоения производственной практики**

Результаты обучения (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки результатов 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.	Текущий контроль за выполнением практических заданий: правильность использования данных бухгалтерского учета при планировании коммерческой деятельности. Точность и грамотность оформления документов по инвентаризации в соответствии с требованиями организации на практике и проконтролированных на выполнение. . Оценка правильности выполнения заданий Проверка и защита отчета по практике
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-	Текущий контроль и проверка правильности составления, хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных
распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	необходимых документов. Оценка правильности выполнения заданий Проверка и защита отчета по практике
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Правильность приема в практических ситуациях экономических методов, расчетов микроэкономических показателей и анализа рынка ресурсов в соответствии с установленными правилами. Оценка правильности выполнения заданий Проверка и защита отчета по практике

<p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату</p>	<p>Точность определения основных экономических показателей работы организации, цены, заработной платы в соответствии с действующими нормативными документами. . Оценка правильности выполнения заданий Проверка и защита отчета по практике</p>
<p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<p>Правильность выбора мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта соответствующих целям и задачам маркетинга. Текущий контроль за работой. . Оценка правильности выполнения заданий Проверка и защита отчета по практике</p>
<p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации</p>	<p>Текущий контроль за работой: обоснованность и целесообразность использования и применения маркетинговых коммуникаций целям организаций практики. Тесты.. Оценка правильности выполнения заданий Проверка и защита отчета по практике</p>
<p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p>	<p>Текущий контроль: соответствие выбора маркетингового исследования и принятия управленческого решения требованиям маркетинга Тесты. Оценка правильности выполнения заданий Проверка и защита отчета по практике</p>
<p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей,</p>	<p>Текущий контроль Соответствие конкурентных преимуществ товара, организации эффективности сбыта Оценка правильности выполнения</p>

<p>оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p>	<p>заданий и решения ситуационных задач. Проверка и защита отчета по практике</p>
---	---

<p>ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансовохозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.</p>	<p>Текущий контроль Точность выполнения и использования основных методов анализа хозяйственной деятельности, составления финансовых документов, осуществление денежных расчетов Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач. Проверка и защита отчета по практике</p>
<p>Результаты обучения (освоенные общие компетенции)</p>	<p>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</p>
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работы. Демонстрация интереса к будущей профессии. Проверка и защита отчета по практике</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работы. Обоснованность выбора и применение методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов. Проверка и защита отчета по практике</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Проверка и защита отчета по практике</p>



<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.</p>	<p>Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития Проверка и защита отчета по практике</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться</p>	<p>Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе</p>

с коллегами, руководством, потребителями.	обучения. Проверка и защита отчета по практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Планирование обучающимися повышения личностного и квалификационного уровня. Проверка и защита отчета по практике
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Демонстрация способности логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Проверка и защита отчета по практике
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Демонстрация использования нормативных документов, стандартов, технических условий. Проверка и защита отчета по практике

## **5. Условия реализации адаптированное рабочей программы производственной практики**

### **5.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Программное обеспечение для проведения практических работ с использованием ПК, проведения тестового контроля знаний студентов (текущего, рубежного и итогового)

Комплект учебно-методических материалов преподавателя Технические средства обучения:

Мультимедийный проектор

Электронная лупа

Клавиатура с увеличенным размером кнопок

Клавиатура на языке Брайля.

Комплект ученической мебели исходя из количества студентов

Комплект бланков кассовой и отчётной документации;

Комплект учебно-методической документации;

Наглядные пособия (схемы, таблицы);

Комплект карточек для проверки знаний обучающихся;

## **5.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы  
Основные источники:

1. Александров, И.М. Налоги и налогообложение: учебник – 10-е изд., перераб. и доп. – М: «Дашков и К», 2015.
  2. Воскобойников, Я.М. Финансы: учебник – 2-е изд., перераб. и доп. – М: «Дашков и К», 2016
  3. Кузнецов И.Н. Управление продажами: учебно-практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2016
  4. Нешитова, А.С. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М: «Дашков и К», 2017
  5. Панова, А.К. Планирование и эффективная организация продаж: учебник- М.: Дашков и К, 2016.
  6. Парамонова Т.Н. Маркетинг: учебное пособ. / И.Н. Красюк. – М.: КноРус, 2016
  7. Синяева, И.М. Маркетинговые коммуникации: учебник/ С.В. Земляк В.В.Синяев - М.: Дашков и К, 2018
  1. О защите прав потребителей : Федеральный закон от 17 дек.1999г. № 212ФЗ: принят Гос. Думой (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ)// Консультант
  2. Гражданский кодекс Российской Федерации : с изм., внесенными Федеральным законом от 24.07.2008 N 161-ФЗ )// Консультант
  3. О товарных знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров: Федеральный закон от 23.09.2002г. // Консультант
  4. Об информации, информатизации и защите информации: Федеральный закон от 24.02.1995г. (с изменениями и дополнениями) // Консультант 5. О рекламе: Федеральный закон от 18.07.1995 . ( с изменениями и дополнениями) // Консультант Плюс [ электронный ресурс] : Высшая школа для студентов юридических, финансовых и экономических специальностей. Вып. 15.- Электрон.дан. прогр.- М.: Консультант Интернет ресурсы:  
[http:// www.factoring. ru.](http://www.factoring.ru)
- 5.3.** Кадровое обеспечение учебной практики (производственного обучения)  
Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих обучение по программе учебной практики и руководство практикой

профессионального модуля ПМ 02. Организация и управление торговосбытовой деятельностью.

Преподаватели:

- наличие высшего образования социально-экономического и гуманитарного профиля;
- опыт работы в торговых или производственно-коммерческих организациях не менее 3 лет;
- прохождение стажировки в торговых или производственно-коммерческих организациях не реже 1 раза в 3 года