

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косинская Надежда Борисовна
Должность: Директор
Дата подписания: 2023.02.27
Уникальный программный ключ:
4c22542f0fe5bbcc/a4a1ca1372c057958811fbd



**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ОБНИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНФОРМАЦИИ И ПРАВА»**

«УТВЕРЖДАЮ»
Директор ОКИП
Н.Б. Косинская
«27» февраля 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
МДК.04.02 ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОГО ДЕЛА
ПМ. 04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»
по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»
(очная форма обучения, на базе среднего общего образования)

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

МДК.04.02 «Организация рекламного дела» является частью профессионального модуля ПМ. 04 «Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ПК 4.1 ПМ 4.2 ПМ 4.3 ПК 4.4 ПК 4.5	<ul style="list-style-type: none">устанавливать деловые контакты,оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;составлять отчетность по торговым операциям;рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ;соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.	<ul style="list-style-type: none">нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;методы установления деловых контактов;порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;основы налогового законодательства;действующие формы учета и отчетности;виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы;организацию погрузочно-разгрузочных работ;условия хранения и транспортировки товаров.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы по очной форме обучения

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	83
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	55
в том числе:	
лекции	22
лабораторные занятия (если предусмотрено)	
практические занятия (если предусмотрено)	33
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
контрольная работа	
Самостоятельная работа	28
Промежуточная аттестация	Диф.зачет

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1.1. Рекламная деятельность предприятий	Содержание	22	ПК 4.1 ПМ 4.2 ПМ 4.3 ПК 4.4 ПК 4.5
	Ознакомление с видами рекламных средств предприятия		
	Практическое занятие	33	
	Принять участие в оформлении витрин, демонстрационных стендов		
	Самостоятельная работа	28	
Проанализировать использование различных средств рекламы и дать предложения по активизации их использования			
ВСЕГО:		83	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места обучающихся (по количеству обучающихся);
- доска;
- дидактический материал.

Технические средства обучения:

- компьютеры, лицензионное программное обеспечение;
- мультимедийный проектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная:

Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14766-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491661>

Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 135 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07836-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492666>

Мельник, М. В. Экономический анализ : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. В. Мельник, В. Л. Поздеев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 238 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15145-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491795>

Дополнительная:

Румянцева, Е. Е. Экономический анализ : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Румянцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-7946-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491118>

Захаров, И. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебник для среднего профессионального образования / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова ; под редакцией И. М. Дмитриевой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 423 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02594-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489863>

Интернет – ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - <https://urait.ru>
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - <http://www.consultant.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий и по итогам изучения дисциплины.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса; – методы установления деловых контактов; – порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг; – основы налогового законодательства; – действующие формы учета и отчетности; – виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы; – организацию погрузочно-разгрузочных работ; – условия хранения и транспортировки товаров. 	<p>Текущий контроль при проведении:</p> <ul style="list-style-type: none"> – устного опроса; – оценки практических знаний; – тестирования; – оценки результатов самостоятельной работы; – письменная работа (если предусмотрено) <p>Промежуточная аттестация в форме</p> <ul style="list-style-type: none"> – дифференцированного зачета; – защиты письменной работы (если предусмотрено).
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – устанавливать деловые контакты, – оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение; – вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса; – составлять отчетность по торговым операциям; – рассчитывать основные налоги; 	

<p>анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;</p> <ul style="list-style-type: none">– составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства– распространения рекламной информации;– соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ;– соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.	
---	--