

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«ОП.08. Бизнес -планирование»

2025 г

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика	
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы.....	
1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины.....	
2. Структура и содержание ДИСЦИПЛИНЫ	
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины	
2.2. Содержание дисциплины	
2.3. Курсовой проект (работа)	
3. Условия реализации ДИСЦИПЛИНЫ	
3.1. Материально-техническое обеспечение	
3.2. Учебно-методическое обеспечение	
4. Контроль и оценка результатов освоения ДИСЦИПЛИНЫ.....	

1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Бизнес -планирование» (наименование дисциплины)

1.1.Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Цель учебной дисциплины Бизнес-планирование выступает комплексное воздействие различных организационных форм, средств и методов, технологий на личность будущего специалиста с учётом особенностей профессиональной деятельности.

Рабочая программа учебной дисциплины Бизнес-планирование является обязательной частью общепрофессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.2 Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код ОК	Дисциплинарные результаты	
	Умения	Знания
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознавать задачу или проблему в профессиональном или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте
	определять этапы решения задачи	алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
	выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы	методы работы в профессиональной и смежных сферах
	составлять план действия	структуру плана для решения задач
	определять необходимые ресурсы	порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
	владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	
	реализовывать составленный план	
	оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Бизнес -планирование» (наименование дисциплины)

1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Цель учебной дисциплины Бизнес-планирование выступает комплексное воздействие различных организационных форм, средств и методов, технологий на личность будущего специалиста с учётом особенностей профессиональной деятельности.

Рабочая программа учебной дисциплины Бизнес-планирование является вариативной частью общепрофессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.2 Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код ОК	Дисциплинарные результаты	
	Умения	Знания
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознавать задачу или проблему в профессиональном или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте
	определять этапы решения задачи	алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
	выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы	методы работы в профессиональной и смежных сферах
	составлять план действия	структуру плана для решения задач
	определять необходимые ресурсы	порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
	владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	
	реализовывать составленный план	
	оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	

	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;	современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования
	определять источники финансирования	порядок выстраивания презентации
		кредитные банковские продукты

Код ПК	Дисциплинарные результаты		
	Навыки	Умения	Знания
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	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках	методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков
	проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;	обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц	

	обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов	
	составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;		
	подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;		
	проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;		
	подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних		

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ	видов торговых структур
	организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;		форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка
	приемки товаров по количеству и качеству;		
	соблюдения правил охраны труда.		
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной	определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;	планировать объемы собственных продаж;	методики выявления потребностей;
	формирования коммерческих	устанавливать контакт с клиентом	техники продаж;
работы и продажи товаров;	предложений по продаже товаров;	посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;	

подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;	использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;	методик проведения презентаций;
информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;	формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;	потребительских свойств товаров;
стимулирования клиентов на заключение сделки;	планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;	и требований стандартов производителя.
взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;	использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;	
закрытия сделок;	предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;	
соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;	опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;	
использования специализированных программных	работать с возражениями клиента;	

	продуктов в процессе оказания услуги продажи.		
		применять техники по закрытию сделки;	
		суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;	
		фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;	
		обеспечивать конфиденциальность полученной информации;	
		анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.	
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;	разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;	
		собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;	
		планировать работу по выполнению плана продаж;	
		анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;	

		анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;	
		анализировать возможности	
		увеличения объемов продаж;	
		планировать и контролировать поступление денежных средств;	
		обеспечивать наличие демонстрационной продукции;	
		применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;	
		планировать рабочее время для выполнения плана продаж;	
		планировать объемы собственных продаж;	
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	разработки программ по повышению лояльности клиентов;	оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;	методики позиционирования продукции организации на рынке;
	разработки мероприятий по стимулированию продаж;	разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;	методов сегментирования рынка;
	информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;	разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;	методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.

	участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;	анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;	
	стимулирования клиентов на заключение сделки;	анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;	
		анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;	
		вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;	
		вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.	
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	контроля состояния товарных запасов	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;	инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
		обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;	

		анализировать оборачиваемость складских остатков.	
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно- информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	информационно- справочного консультирования клиентов;	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;	основ организации послепродажного обслуживания.
	контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;	инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;	
	обеспечения соблюдения стандартов организации.	инициативно вести диалог с клиентом;	
		резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;	
		определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;	
		разрабатывать рекомендации для клиента;	
		собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;	
		анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;	

		проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;	
		вести деловую переписку с клиентами и партнерами;	
		использовать программные продукты.	

1.3.Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные знания, умения, навыки (если указаны ПК)	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
1	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; - осуществлять процесс поиска и	Тема 1.1. Планирование и прогнозирование в условиях рынка Тема 1.2. Методология планирования на предприятии Тема 1.3. Организация плановой работы на предприятии Тема 1.4. Стратегическое планирование Тема 1.5. Сущность и назначение бизнес-плана	66	По запросу работодателя с целью изучения основ разработки программ осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащих сведения о фирме, товаре, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности для подготовки выпускников, конкурентноспособных на современном рынке труда

заказа товаров с применением цифровых платформ; -планировать объемы собственных продаж; -посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; -использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; -формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; -планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; -анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; знать: принципы деловых переговоров, деловой переписки с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; использовать программные продукты.	Тема 1. 6. Этапы разработки и структура бизнес-плана Тема 1.7. Анализ и диагностика эффективности управления производственно-хозяйственной деятельностью организации Тема 1.8. Презентация бизнес- плана		
--	---	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	28	36
<i>Курсовая работа (проект)</i>		
Самостоятельная работа/консультация	4	
Промежуточная аттестация в <i>форме дифференцированный зачет</i>	2	
Всего	66	36

2.2.Содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Формируемые общие и профессиональные компетенции
	Раздел 1. Теоретические основы бизнес-планирования	68	
	Основное содержание	6	
Тема 1.1. Планирование и прогнозирование в условиях рынка	Сущность бизнес-планирования и его цели, задачи и функции	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 3.2 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8
	Принципы бизнес-планирования и его предпосылки		
	Преимущества бизнес-планирования		
	Нормативная основа бизнес-планирования в России		
	Практическое занятие: «Ознакомление с реальным бизнес-планом, разработанным в условиях конкретного предприятия»		
	Самостоятельная работа	2	
	Роль и место планирования в управлении предприятием		
	Основное содержание	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 3.2 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8
Тема 1.2. Методология планирования на предприятии	Методы и средства планирования.	2	
	Показатели планирования		
	Практическое занятие: «Организация процесса бизнес-планирования на предприятии»	2	
	Основное содержание	6	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 3.2 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8
Тема 1.3. Организация плановой работы на предприятии	Организация планирования.	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 3.2 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8
	Плановые показатели, нормы и нормативы.		
	Классификация планов организации. Директивное и индикативное планирование; виды планов, в зависимости от сроков планирования		
	Практическое занятие: "Виды планов в зависимости от содержания плановых решений"	1	

	Практическое занятие: "Виды планов по сферам и по форме планирования"	1	
Тема 1.4. Стратегическое планирование	Основное содержание	6	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 3.2 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8
	Прогноз конъюнктуры рынка. Общая стратегия маркетинга.		
	Определение емкости рынка. Планирование ассортимента и цены.	2	
	Политика по послепродажному обслуживанию и предоставление гарантий.		
	Практическое занятие "Реклама и продвижение товара на рынок"	4	
Тема 1.5. Сущность и назначение бизнес-плана	Основное содержание	8	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 3.2 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8
	Бизнес-план: сущность и цели		
	Функции бизнес-плана	2	
	Виды бизнес-планов		
	Практическое занятие: "Сравнение бизнес-планов развития предприятия и инвестиционных проектов"	2	
	Практическое занятие: "Последовательность разработки бизнес-плана"	4	
Тема 1.6. Этапы разработки и структура бизнес-плана	Основное содержание	12	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 3.2 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8
	Бизнес-план организации и его структура		
	Бизнес-план инвестиционного проекта. Стадии разработки и реализации инвестиционного проекта	4	
	Основные участники инвестиционного проекта и их функции		
	Структура бизнес-плана инвестиционного проекта		
	Практическое занятие: «Разработка бизнес-плана»	6	
	Самостоятельная работа	2	
	Работа с источниками информации для разработки бизнес-плана		
Тема 1.7. Анализ и диагностика эффективности управления	Основное содержание	12	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 3.2 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8
	Содержание и назначение диагностики эффективности управления производственно-хозяйственной деятельностью организации	2	
	Практическое занятие: "Анализ производства и реализации продукции."	2	
	Практическое занятие: "Анализ маркетинговой среды, основных средств и материальных ресурсов"	2	

производственно-хозяйственной деятельностью организации	Практическое занятие: "Анализ трудовых ресурсов. Анализ себестоимости и прибыльности предприятия"	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 3.2 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.8
	Практическое занятие: "Анализ финансового состояния предприятия"	2	
	Самостоятельная работа	2	
	Изучение бизнес-процессов, техники анализа внешней и внутренней среды		
Основное содержание			
Тема 1.8. Презентация бизнес-плана	Технология продвижения бизнес-плана.	12	
	Типовые недостатки и ошибки в бизнес-планах	2	
	Специализированные компьютерные системы. Пакет прикладных программ		
	Практическое занятие: «Презентация бизнес-плана»	6	
	Самостоятельная работа	4	
	Изучение компьютерных программ для разработки бизнес-плана.	2	
	Подготовка к аттестации.	2	
	Дифференцированный зачёт	2	
ИТОГО		68	

2.3. Курсовой проект (работа) *выполнение не предполагает*

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет, оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оборудование учебного кабинета:
посадочные места по количеству обучающихся;
рабочее место преподавателя.
Технические средства обучения:
компьютер с лицензионным программным обеспечением;
телевизор.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Романова М.В. Бизнес-планирование: учебное пособие для СПО / М. В.
2. Романова, - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. - 240 с. Беликова, Е. В. Практикум по бизнес-планированию: учебное пособие / Е. В.
3. Беликова. — Волгоград: ВГАФК, 2020. — 195 с.

3.2.2. Дополнительные источники

Дополнительные источники

1. Арустамов, Э.А. Основы бизнеса : учебник для студентов вузов / Э. А. Арустамов. - 3-е изд. перераб. и доп. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К, 2015. С. 232.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая/профессиональная компетенция	Показатели освоённости компетенций	Тип оценочных мероприятий
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Пользуется современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках; обобщает и систематизирует коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц;	- тестирование; - кейс задания; - составление словаря терминов, либо кроссворда; - устный опрос; - фронтальный письменный опрос; - эссе, доклады, рефераты; - оценка составленных презентаций по темам раздела;

	- обобщает и систематизирует коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; - осуществляет процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; -планирует объемы собственных продаж; -посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; -использует и анализирует имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; -формирует коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; -планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; -анализирует рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; - знать: - принципы деловых переговоров, деловой переписки с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; - использовать программные продукты	-контрольная работа; -оценка самостоятельно выполненных заданий; - дифференцированный зачет проводится в форме тестирования
--	--	---

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 финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях		
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 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий		1. защита реферата; 2. составление кроссворда; 3. фронтальный опрос; 4. контрольное тестирование; 5. оценивание практической работы;
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе		
ведения преддоговорной работы и продажи товаров		1. тестирование; 2. тестирование (контрольная работа);
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж		

ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 42050279359779253213008452138721925187139459965

Владелец Бочкарева Елена Еварестовна

Действителен с 26.02.2025 по 26.02.2026