

Министерство образования и молодёжной политики Свердловской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области

«Камышловский гуманитарно-технологический техникум»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.08 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

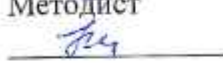
по специальности СПО
38.02.08 «Торговое дело»
Форма обучения – очная
Срок обучения 2 года 10 месяцев
Уровень освоения: базовый

Рассмотрена на заседании предметной (цикловой) комиссии педагогических работников
профилей экономики, управления и специальностей сферы услуг ГАПОУ СО «КГТТ»
Председатель ПЦК  Е.В. Чудинова

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора по УПР
 Н.А. Польшева

СОГЛАСОВАНО:

Методист
 Н.Н. Чингина

Составитель: Пичугина А.А., преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	19
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	20
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЁННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ	22

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Бизнес-планирование

• Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «ОП.08 Бизнес-планирование» является обязательной частью общепрофессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

• Место учебной дисциплины в структуре ППССЗ

Учебная дисциплина «ОП.08 Бизнес-планирование» является обязательной частью профессионального цикла основной образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело, изучается в общепрофессиональном цикле ОПОП СПО.

• Цели и результаты освоения общеобразовательной дисциплины

• Цель общеобразовательной дисциплины

Главной целью предмета «ОП.08 Бизнес-планирование» выступает комплексное воздействие различных организационных форм, средств и методов, технологий на личность будущего специалиста с учётом особенностей профессиональной деятельности.

• Планируемые результаты освоения общеобразовательной дисциплины в соответствии с ФГОС СПО и на основе ФГОС СОО

Особое значение дисциплина имеет при формировании общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций:

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03.

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)	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	определять задачи для поиска информации	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
	определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию	
	выделять наиболее значимое в перечне информации	
	оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач	
	использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	
ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; 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;	содержание актуальной нормативно-правовой документации;

	рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;	
	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 работы и продажи товаров;	определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;	планировать объемы собственных продаж;	методики выявления потребностей;
	формирования коммерческих	устанавливать контакт с клиентом	техники продаж;
	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;	
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса		планировать рабочее время для выполнения плана продаж;	
		планировать объемы собственных продаж;	
	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.	

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОП.08 Бизнес-планирование»

- Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы дисциплины	68
в т.ч.	
1. Основное содержание	66
в т. ч.:	
теоретическое обучение	20
практическое обучение	36
самостоятельная учебная работа	10
Дифференцированный зачет	2

2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «ОП.08 Бизнес-планирование»

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			
Основное содержание			68
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»	2	
	Самостоятельная работа	2	
	Роль и место планирования в управлении предприятием	4	
Основное содержание			
Тема 1.2. Методология планирования на предприятии	Методы и средства планирования.	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
	Показатели планирования	2	
	Практическое занятие: «Организация процесса бизнес-планирования на предприятии»		
Основное содержание			6
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	ОК 01 ОК 02
Практическое задание: "Виды планов по сферам и по форме планирования"			
Основное содержание		6	ОК 01 ОК 02
Тема 1.4. Стратегическое планирование	Прогноз конъюнктуры рынка. Общая стратегия маркетинга.		ОК 03 ПК 1.1
	Определение емкости рынка. Планирование ассортимента и цены.	2	ПК 1.6 ПК 3.2
	Политика по послепродажному обслуживанию и предоставление гарантий.		ПК 3.4 ПК 3.5
	Практическое задание "Реклама и продвижение товара на рынок"	4	ПК 3.6 ПК 3.8
Основное содержание		8	ОК 01 ОК 02
Тема 1.5. Сущность и назначение бизнес-плана	Бизнес-план: сущность и цели		ОК 03 ПК 1.1
	Функции бизнес-плана	2	ПК 1.6 ПК 3.2
	Виды бизнес-планов		ПК 3.4 ПК 3.5
	Практическое задание: "Сравнение бизнес-планов развития предприятия и инвестиционных проектов"	2	ПК 3.6 ПК 3.8
Практическое задание: "Последовательность разработки бизнес-плана"		4	
Основное содержание		12	ОК 01 ОК 02
Тема 1.6. Этапы разработки и структура бизнес-плана	Бизнес-план организации и его структура		ОК 03 ПК 1.1
	Бизнес-план инвестиционного проекта. Стадии разработки и реализации инвестиционного проекта	4	ПК 1.6 ПК 3.2
	Основные участники инвестиционного проекта и их функции		ПК 3.4 ПК 3.5
	Структура бизнес-плана инвестиционного проекта	6	ПК 3.6 ПК 3.8
Практическое задание: «Разработка бизнес-плана»			
Самостоятельная работа		2	
Работа с источниками информации для разработки бизнес-плана			
Основное содержание		12	ОК 01 ОК 02
Тема 1.7. Анализ и диагностика эффективности	Содержание и назначение диагностики эффективности управления производственно-хозяйственной деятельностью организации	2	ОК 03 ПК 1.1
	Практическое задание: "Анализ производства и реализации продукции."	2	ПК 1.6 ПК 3.2
	Практическое задание: "Анализ маркетинговой среды, основных средств и"	2	ПК 3.4 ПК 3.5
	Практическое задание: "Анализ маркетинговой среды, основных средств и"	2	ПК 3.6 ПК 3.8

управления производственно- хозяйственной деятельностью организации	материальных ресурсов"		
	Практическое задание: "Анализ трудовых ресурсов. Анализ себестоимости и прибыльности предприятия"	2	
	Практическое задание: "Анализ финансового состояния предприятия"	2	
	Самостоятельная работа Изучение бизнес-процессов, техники анализа внешней и внутренней среды	2	
	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
Тема 1.8. Презентация бизнес-плана	Технология продвижения бизнес-плана.		
	Типовые недостатки и ошибки в бизнес-планах	2	
	Специализированные компьютерные системы. Пакет прикладных программ		
	Практическое задание: «Презентации бизнес-плана»	6	
	Самостоятельная работа	4	
	Изучение компьютерных программ для разработки бизнес-плана.	2	
	Подготовка к аттестации.	2	
	Дифференцированный зачёт	2	
ИТОГО		68	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы дисциплины «ОП.08 Бизнес-планирование» имеются учебный кабинет.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийный проектор;
- экран;
- аудиовизуальные средства – схемы и рисунки к лекциям в виде слайдов и электронных презентаций.

Демонстрационные материалы

Настенные карты, презентации.

Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендованные для использования в образовательном процессе, не старше пяти лет с момента издания.

Рекомендуемые печатные издания по реализации общеобразовательной дисциплины представляются в методических рекомендациях по организации обучения.

Основные источники (печатные издания)

Романова М.В. Бизнес-планирование: учебное пособие для СПО / М. В. Романова. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2015. - 240 с. Беликова, Е. В. Практикум по бизнес-планированию: учебное пособие / Е. В. Беликова. — Волгоград: ВГАФК, 2016. — 195 с.

Электронные издания (ресурсы) 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 ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения общеобразовательной дисциплины раскрываются через дисциплинарные результаты, направляемые на формирование общих и профессиональных компетенций по разделам и темам содержания учебного материала.

Общая/профессиональная компетенция	Раздел/Тема	Тип оценочных мероприятий
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Р 1 Темы 1.1 -1.8	- тестирование; - кейс задания; - составление словаря терминов, либо кроссворда; -устный опрос; фронтальный письменный опрос; опрос; -сес, доклад, реферат; -оценка составленных презентаций по темам раздела; контрольная работа; -оценка самостоятельно выполненных заданий; - дифференцированный зачет проводится в форме тестирования
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа информации, интерпретации и информационных технологий для выполнения задач профессиональной деятельности	Р 1 Темы 1.1 -1.8	
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Р 1 Темы 1.1 -1.8	
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		

1. защита реферата; 2. составление кроссворда; 3. фронтальный опрос; 4. контрольное тестирование; 5. оценивание практической работы;	P 1 Темы 1.1 -1.8	ИК 1.6. Организовывать выполнение торгово- технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	P 1 Темы 1.1 -1.8	ИК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе
		ИК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж		ИК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
		ИК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов		ИК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно- информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
		1. тестирование; 2. тестирование (контрольная работа);		1. тестирование; 2. тестирование (контрольная работа);

5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЁННЫХ В РАБОЧУЮ

ПРОГРАММУ

№ п/п	№ пункта рабочей программы	Дата внесения изменений	До внесения изменений и дополнений	После изменений и дополнений	Дата и № протокола рассмотрения цикловой комиссией	Дата и № протокола методическим советом/ педагогически м советом
1						
2						

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 359040073915316482112313993369613528402878580864
Владелец Бочкарева Елена Еварестовна
Действителен с 28.02.2024 по 27.02.2025