

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования «Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А.»

Профессионально-педагогический колледж

УТВЕРЖДАЮ

Директор
Профессионально-педагогического
колледжа СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Т.И. Кузнецова

«19» июня 2024 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.02 ПРИКЛАДНЫЕ КОМПЬЮТЕРНЫЕ ПРОГРАММЫ В
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

специальность
38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Рабочая программа рассмотрена
на заседании цикловой методической комиссии
Экономических специальностей
протокол № 14 от «19» июня 2024 г.
Председатель ЦМК Т.Л. Ермак

Саратов 2024

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. № 548.

Разработчик: Синаторов С.В., преподаватель ППК СГТУ имени Гагарина Ю.А.

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.04 АВТОМАТИЗАЦИЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

1.1. Область применения рабочей программы:

Рабочая программа учебной дисциплины является обязательной частью общепрофессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ППССЗ:

Дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

1.3. Цели и требования к результатам освоения учебной дисциплины:

Изучение дисциплины направлено на формирование **общих и профессиональных компетенций**, включающих в себя способность:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий;

ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

– применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;

- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика; чат-боты;
- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии;
- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;
- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
- составлять план действия;
- определять необходимые ресурсы;

- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;
- реализовывать составленный план;
- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника);
- определять задачи для поиска информации;
- 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;
- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;
- соблюдать нормы экологической безопасности;
- определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности;
- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;
- участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;
- строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;
- кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);
- писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.

В результате освоения учебной дисциплины студент должен **знать**:

- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма
- критерии поиска и методы отбора поставщиков;
- методы и инструменты работы с базами больших данных;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации;
- схему электронного документооборота;
- виды торговых структур;

- формы и виды торговли;
- составные элементы торговой деятельности;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
- классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;
- методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
- обязательные требования к маркировке потребительских товаров;
- основные положения категорийного менеджмента;
- сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;
- 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;
- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;
- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности;
- номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;
- приемы структурирования информации;
- формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;
- правила оформления документов и построения устных сообщений;
- правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности;
- основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности;
- пути обеспечения ресурсосбережения;
- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;
- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика);
- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;
- правила чтения текстов профессиональной направленности.

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося: 68 часов, в том числе:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 55 часов;
 - самостоятельной работы обучающегося 1 час.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего по программе дисциплины)	68
Промежуточная аттестация	12
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	55
в том числе:	
лекции, уроки	30
практические занятия	25
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	1
Промежуточная аттестация в форме: VI семестр - экзамен	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, курсовая работа (проект) (если предусмотрены), иные виды учебной работы в соответствии с учебным планом	Объем часов	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5
Раздел 1. Автоматизация торгово-технологических процессов		56		
Тема 1. Становление и развитие технологий электронной коммерции	Содержание учебного материала	6		ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.6, ПК 2.5
	Интернет и веб – основные технологии электронной коммерции, взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети Интернет, мероприятия по повышению конкурентоспособности электронной торговли в Российской Федерации. Процесс импортозамещения как фактор экономического роста	2	1	
	Современные технологии электронной коммерции, настоящее и будущее технологии «Big Date» и ее роль в электронной коммерции	2		
	Практическое занятие № 1. Проанализировать, используя интернет-источники, преимущества и недостатки аренды (аутсорсинга) облачной ИТ-инфраструктуры предприятия торговли	2	2	
Тема 2. Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки.	Содержание учебного материала	6		ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.6, ПК 2.5
	Классы (категории) ведения электронной коммерции. Определения и типы электронных торговых площадок. Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок.	2	1	
	Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2B, B2G, G2B, B2C. Электронные витрины, информационные киоски и панели, цифровые видеопанели и стены. Электронный магазин. Одностраничный интернет-магазин. Электронный торговый ряд.	2		
	Практическое занятие № 2. Зайти на сайт одной из торговых площадок категорий B2B, B2G, G2B, B2C, описать основные характеристики данных торговых площадок, совершить имитацию покупки.	2	2	

Тема 3. Электронный обмен данными	Содержание учебного материала	8		ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.6, ПК 2.5
	Характеристика электронного обмена данными: определение электронного обмена данными, сферы применения, факторы, способствующие внедрению электронного обмена данными. Схема ЭОД-взаимодействия предприятий. Возможности электронного обмена документами.	2	1	
	Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM, транспортная среда электронного обмена данными: стандарты безопасности, поставщики ЭОД-услуг.	2		
	Практическая работа № 3. Анализ практических ситуаций при оценке характеристик электронного обмена данными.	2	2	
	Практическая работа № 4. Разработать процедуру обмена данными между заказчиком и поставщиком электронными товарно-сопроводительными документами в программе «В-Kontug» или аналогичной программе. Дать характеристику процедуре.	2		
Тема 4. Интернет вещей в коммерческой работе предприятий	Содержание учебного материала	4		ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.6, ПК 2.5
	Сервисные программы для оценки потребительской ценности, программы лояльности. Автоматизация кассовой зоны для повышения эффективности программ лояльности. Видео, чат, интернет-консультант и ассистент на сайте для увеличения продаж. Технологии анализа контента	2	1	
	Практическая работа № 5. Составить отчет по поиску числа посетителей сайта предприятия, приходящих из разных поисковых систем, используя агрегаторы.	2	2	
Тема 5. Электронные платежи и системы электронных платежей	Содержание учебного материала	6		ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.6, ПК 2.5
	Электронные платежные инструменты: электронные деньги, пластиковые карты и их характеристика, интернет-банкинг.	2	1	
	Электронные платежные системы на основе электронных денег.	2		
	Практическая работа № 6. Работа с агрегатором платежных систем «ДеньгиOnline». Анализ мобильных платежных систем.	2	2	
Тема 6. Мобильная коммерция	Содержание учебного материала	4		ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.6, ПК 2.5
	Определение мобильной коммерции, ее составляющие. Мобильные приложения для торговой деятельности: мобильная платформа «1С: Предприятие 8.3», программное обеспечение для терминалов сбора данных «DataMobile», система мобильной торговли «PalmOrder», платежный сервис «Ches-n-Pay».	2	1	
	Практическая работа № 7. Составить отчет по применению программного обеспечения для терминалов сбора данных «DataMobile».	2	2	

Тема 7. Безопасность электронной коммерции	Содержание учебного материала	10		ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.6, ПК 2.5
	Безопасность платежей пластиковыми картами: стандарт защиты информации в индустрии банковских пластиковых карт, протокол безопасности 3D-Secure, защита от DoS- и DDoS-атак. АPT-атаки. Протоколы SSL, TSL, SET	2	1	
	Аутентификация, идентификация, проверка целостности, авторизация. Криптографическая защита данных. Электронная подпись	2		
	Инновационные решения для безопасности торговли: интеллектуальная система видеонаблюдения для противодействия мошенничеству «POS-Интеллект», интегрированные системы видеонаблюдения	2		
	Практическая работа № 8. Анализ правовых основ информационной безопасности предприятия торговли.	2	2	
	Практическая работа № 9. Анализ практических ситуаций по управлению АPT-атаками в коммерческой деятельности.	2		
Тема 8. Инновационные решения в электронной торговле	Содержание учебного материала	12		ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.6, ПК 2.5
	Инновационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами: платформа электронной коммерции «WebSphere Commerce Enterprise», информационная система для управления многоканальными продажами «Hybris B2C commerce».	2	1	
	Торговые информационные системы, мобильные приложения и программы: система управления веб-проектами «1С-Битрикс: Управление сайтом». Новые решения в мобильном торговом приложении «Моби-С», автоматизированная система управления мобильной торговлей «Оптиум».	2		
	Практическая работа № 10. Работа с мобильным приложением «Моби-С».	2	2	
	Практическая работа № 11. Работа с мобильным приложением «1С-Битрикс: Мобильное приложение».	2		
	Практическая работа № 12. Работа с автоматизированной системой управления мобильной торговлей «Оптиум».	3		
	Самостоятельная работа обучающихся. Основные концепции, функции и сферы применения классов информационных систем: ERP, SCM, WMS, EAM; CRM, call-центры и PRM	1		
Промежуточная аттестация - экзамен		12		
Итого по дисциплине:		68		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению учебной дисциплины:

Реализация программы дисциплины требует наличия кабинета информатики для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, в том числе групповых, индивидуальных, письменных, устных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оборудование:

- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель (столы, стулья по количеству обучающихся);

- доска ученическая.

Технические средства обучения:

- компьютер;
- мультимедийный проектор;
- принтер;
- интерактивная доска;
- программное обеспечение.

Учебно-наглядные пособия: плакаты, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по рабочей программе дисциплины, в том числе, видео-аудио материалы, компьютерные презентации.

Компьютер имеет доступ к электронно-библиотечным системам, выход в глобальную сеть Интернет, оснащен лицензионным программным обеспечением.

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации учебной дисциплины

Основные учебные издания

1. Волик, М. В. Корпоративные информационные системы на базе 1С: предприятие 8 : учебное пособие / М. В. Волик. — Москва: Прометей, 2020. — 102 с. — ISBN 978-5-907244-00-9. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/165945> (дата обращения: 06.06.2024).

2. Голубева, О. Л. 1С: Бухгалтерия: учебник для среднего профессионального образования / О. Л. Голубева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 158 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-7063-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497196> (дата обращения: 06.06.2024).

Дополнительные учебные издания

1. Дубина, И. Н. Информатика: информационные ресурсы и технологии в экономике, управлении и бизнесе : учебник для СПО / И. Н. Дубина, С. В. Шаповалова. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 170 с. — ISBN 978-5-4488-1915-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/138126> (дата обращения: 06.06.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Карминский, А. М. Применение информационных систем в экономике : учебное пособие / А. М. Карминский, Б. В. Черников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 320 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-8199-0932-4. — Текст : электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862906> (дата обращения: 06.06.2024).

Интернет-ресурсы

1. Цифровая образовательная среда СПО PROФобразование : [сайт] – URL: <https://profspo.ru/> (дата обращения: 06.06.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

2. Комплексное бухгалтерское обслуживание [сайт]. — URL: // <https://1c-to.ru/> (дата обращения: 06.06.2024). – Режим доступа: свободный.

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

1. Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ.

2. Методические указания для обучающихся по выполнению заданий самостоятельной работы.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Результаты обучения	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;</p> <p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;</p> <p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;</p> <p>ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;</p> <p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;</p> <p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта;</p> <p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий;</p> <p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.</p> <p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p> <p>работать в единой информационной системе;</p> <p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <p>осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p>	<p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> - опрос устный; - тестирование; - выполнение практической работы. <p>Оценка результатов выполнения самостоятельной работы.</p> <p>Промежуточная аттестация в форме экзамена</p> <p>Метод проведения промежуточной аттестации: выполнение комплексного задания</p>

использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;

применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;

применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;

управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;

осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;

применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика; чат-боты;

применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;

устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;

анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий;

распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;

выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;

составлять план действия;

определять необходимые ресурсы;

владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;

реализовывать составленный план;

оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника);

определять задачи для поиска информации;

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;

грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;

соблюдать нормы экологической безопасности;

определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности;

понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;

участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные

темы;
строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;
кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);
писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.

В результате освоения учебной дисциплины студент должен **знать**:
правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма
критерии поиска и методы отбора поставщиков;
методы и инструменты работы с базами больших данных;
требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации;
схему электронного документооборота;
виды торговых структур;
формы и виды торговли;
составные элементы торговой деятельности;
организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
основные и дополнительные услуги оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;
методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
обязательные требования к маркировке потребительских товаров;
основные положения категорийного менеджмента;
сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;
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;
алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;
порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности;
номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;
приемы структурирования информации;
формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;
правила оформления документов и построения устных сообщений;
правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности;
основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности;
пути обеспечения ресурсосбережения;

правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; правила чтения текстов профессиональной направленности.	
--	--

4.2. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Показатели и критерии оценивания компетенций

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания содержатся в приложении 1.

Контрольные и тестовые задания

Контрольные задания содержатся в приложении 1.

Методические материалы

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, характеризующих формирование компетенций, содержатся в приложении 1.

**Контрольно-оценочные средства
для проведения промежуточной аттестации по дисциплине
ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов**

1. Паспорт фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

1.1. Форма промежуточной аттестации – экзамен (6 семестр).

1.2. Система оценивания результатов выполнения заданий

Оценивание результатов выполнения заданий промежуточной аттестации обучающихся осуществляется на основе следующих принципов:

достоверности оценки – оценивается уровень сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций, продемонстрированных обучающимися в ходе выполнения задания;

адекватности оценки – оценка выполнения заданий должна проводиться в отношении тех компетенций, которые необходимы для эффективного выполнения задания;

надежности оценки – система оценивания выполнения заданий должна обладать высокой степенью устойчивости при неоднократных оценках уровня сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций обучающихся;

комплексности оценки – система оценивания выполнения заданий должна позволять интегративно оценивать общие и профессиональные компетенции обучающихся;

объективности оценки – оценка выполнения конкурсных заданий должна быть независимой от особенностей профессиональной ориентации или предпочтений преподавателей, осуществляющих контроль или аттестацию.

При выполнении процедур оценки заданий используются следующие основные методы:

метод расчета первичных баллов;

метод расчета сводных баллов;

Результаты выполнения заданий оцениваются в соответствии с разработанными критериями оценки.

Используется пятибалльная шкала для оценивания результатов обучения:

1.3. Контрольно-оценочные средства

1.3.1 Задание:

1. Тестирование (30 вопросов).
2. Выполнить практическое задание (1 задание).
3. Ответить на вопрос (1 вопрос).

Примерное задание «Тестирование»

1. Для предотвращения воздействия компьютерных вирусов используется
-внедрение электронной цифровой подписи
-установка антивирусных программ
-инструктаж пользователей
-кодирование данных
2. Интернет представляет собой
-внутреннюю организацию компании на базе единой информационной сети

-совокупность соединенных между собой информационных серверов – компьютеров, на которых хранится различная информация, и самих пользователей этой информации
-программу, предназначенную для соединения двух сетей, использующих различные протоколы

3. Электронный бизнес – это

-любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей
-преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий
-система управления коммерческой операцией, способная совершать необходимые действия без участия человека

4. К факторам внешней среды системы электронной коммерции относятся:

-государство, конкуренты, контрагенты и партнеры, географическое положение
-товары, услуги, информация
-финансовые институты, бизнес-организации

5. К функциям электронной коммерции относится

-представление товара (показ продукции средствами Интернета)
-разработка классификаторов и стандартов электронного обмена данными
-проведение покупки (быстрые и безопасные расчеты, варианты доставки)
-налаживание долгосрочных отношений с клиентом (изучение предпочтений и вкусов)

6. Участниками систем электронной коммерции являются

-покупатели или потребители услуг
-сеть Интернет
-исследование рынка, выполнение заказов

7. Форма электронной коммерции B2C – это взаимодействие

-предприятие – предприятие
-предприятие – потребитель
-потребитель – потребитель
-потребитель – предприятие

8. Электронная коммерция – это:

-установление контакта между потенциальным заказчиком и поставщиком, а также обмен коммерческой информацией
-наука, систематизирующая приемы создания, хранения, воспроизведения, обработки и передачи данных средствами вычислительной техники
-совокупность сведений, которая воспринимается из окружающей среды, выдается в окружающую среду или сохраняется внутри определенной системы
-любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей

9. Онлайн-каталог – это

-любые организации, взаимодействующие через Интернет
-это электронный каталог, который дает возможность покупателю использовать мощные поисковые средства Интернета и возможность сравнения товаров
-компания, предоставляющая услуги по организации систем электронной коммерции в виде сдачи в аренду аппаратно-программных комплексов для ведения коммерческой деятельности
-Интернет, позволяющее находить информацию по ключевым словам и фразам

10. Форма электронной коммерции C2C – это взаимодействие

-предприятие – предприятие

- предприятие – потребитель
- потребитель – потребитель
- потребитель – предприятие

11. Форма электронной коммерции C2B – это взаимодействие

- предприятие – предприятие
- предприятие – потребитель
- потребитель – потребитель
- +потребитель – предприятие

12. При несимметричном способе шифрования информация зашифровывается

- открытым ключом
- закрытым ключом
- может зашифровываться как открытым, так и закрытым ключом

13. Системы криптозащиты предназначены для

- ограничения доступа в сеть компании
- обеспечения секретности данных
- гарантии подлинности авторства информации

14. Интернет-аукционы могут быть примером модели

- B2C
- B2B
- C2C
- C2B

15. Торговые площадки могут быть примером модели

- B2C;
- B2B;
- C2C;
- C2B.

16. Маркетинг в сети Интернет – это

- технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными
- комплекс мер по изучению спроса и предложения на рынке товаров и услуг с последующим продвижением и рекламированием их через Интернет
- метод использования компьютерных технологий для получения точной своевременной информации с целью совершенствования процесса принятия решений

17. Изучение конкурентов позволяет

- определить сегмент рынка
- оценить стратегию продаж потенциальных конкурентов
- изучить бизнес, отметить сильные и слабые стороны

18. Размещение рекламы с помощью поисковых систем и каталогов может быть

- платным
- бесплатным
- и тем, и другим

19. При выборе сайтов для размещения рекламы нужно учитывать

- популярность, широту аудитории, авторитетность, тематику, наличие сайтов-конкурентов

- прогноз объема продаж вашей фирмы
- место размещения (раздел, страницу)
- ценовую модель

20. Дискуссионные листы и конференции – это

- инструменты маркетинга по электронной почте
- вид рейтинга
- элемент поисковой системы

21. Интернет-банкинг является

- предоставление банковских услуг через Интернет, когда клиент получает возможность электронного управления своими счетами
- услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках
- формирование инвестиционного портфеля и управление активами
- оперативное получение необходимой информации (котировки, анализ, прогнозы) в любой точке земного шара

22. Электронное оформление страховых полисов называется

- Интернет-оформлением
- Интернет-консалтингом
- транзакцией
- Интернет-страхованием

23. К рискам электронной коммерции относится:

- воздействие компьютерных вирусов
- перехват данных
- невысокая ценность коммерческой информации
- неправильная идентификация пользователей

24. К электронной коммерции относятся

- электронная почта
- реклама
- хостинг
- любые сайты

25. Хостинг - это:

- разработка структуры сайта
- регистрация сайта
- размещение сайта на сервере
- верно всё перечисленное

26. В последнее время для расчёта через Интернет стали использовать:

- кредитные карты
- цифровые деньги
- наличные
- специальные чеки

27. К электронной коммерции не относятся:

- доска объявлений (виртуальная)
- Интернет-аукционы
- Интернет-магазины
- всё вышеперечисленное относится к электронной коммерции

28. Как реализуется реклама в Интернете?

- баннер
- Интернет-магазин
- спам
- всё вышеперечисленное верно

29. Какими могут быть баннеры?

- линейными
- статическими
- графическими
- динамическими

30. Верны ли утверждения?

Рекламный бизнес - реклама как вид бизнеса основана на предоставлении места на страницах вашего сайта для размещения платных ссылок на Web-сайт заказчика

Интернет-банкинг позволяет пользователям Интернета управлять своим банковским счетом через Интернет

- да
- нет

Примерные задания для экзамена

1. Опишите функционал программы «DataMobile». Укажите, какие операции доступны в разных лицензиях программы и как они расширяют или сужают её возможности в зависимости от потребностей пользователя.

2. Объяснить, как работает адресное хранение на складе. Как программа «DataMobile» позволяет работать со справочным и динамическим адресным хранением, выводить в атрибуты информацию по ячейке для товара.

3. Описать работу с серийными номерами и сериями. Как программа «DataMobile» позволяет работать по заданию в разрезе серийных номеров и серий, а также создавать серии из программы, если они не были найдены в системе учёта.

4. Объяснить, как работают упаковочные листы. Как в версии программы «DataMobile» с лицензией Online можно создавать собственные упаковочные листы и выводить их на печать через сервер печати.

5. Показать, как работает выгрузка заказов. Как программа «DataMobile» позволяет выгружать данные по подобранным заказам в файл с определённым форматом.

6. Создать базовый макет серверной части мобильного приложения. В форме создания нужно указать название приложения, код приложения (использовать только латиницу и знаки подчёркивания), название папки приложения, которая будет создана в корне сайта, и шаблон приложения (можно создать новый, указав латиницей идентификатор, выбрать из существующих или ничего не делать).

7. Настроить параметры нативных элементов приложения.

8. Настроить параметры мобильного приложения по платформам — Android и iOS.

9. Опубликуйте скомпилированное приложение в магазинах Google Play и App Store.

10. Получите оперативную достоверную информацию и анализ данных о деятельности дистрибьюторов (филиалов) за счёт интеграции с любыми типами информационных учётных систем.

11. Оптимизация остатков продукции на складе за счёт своевременного поступления заказов и оперативной отгрузки товара.

12. Оперативная отгрузка товара со склада и своевременная доставка заказов в торговые точки.

13. Управление целеполаганием по продажам с каскадированием от уровня высшего руководства до торгового представителя или торговой точки.

14. Автоматическое выполнение основных операций в торговой точке: расчёт стоимости заказа с учётом нюансов ценообразования для конкретной торговой точки и автоматическое создание «рекомендованных» заказов на основе реальных и рекомендованных остатков.

15. Сокращение времени поступления и обработки заказов.

16. Сокращение временных затрат на процессы мерчендайзинга за счёт мгновенного анализа полки, планограмм, ценников, рекламных материалов.

17. Оптимизация маршрутов торговых представителей и усиление контроля над их деятельностью, в том числе за счёт спутникового мониторинга.

18. Предоставление торговому представителю в мобильном устройстве полной информации о товаре, клиенте, истории продаж, складских остатков, скидках, маршрутах.

19. Создать или изменить маршрутный лист менеджера. Система на основе поставленных задач сама подбирает оптимальный маршрут.

20. Поставить дополнительную задачу менеджеру. При этом можно указать не только адрес и дату посещения, но и точное время.

21. Получить сведения о текущем местонахождении сотрудника.

22. В режиме реального времени получать данные для анализа объёмов продаж, качества работы сотрудников и отдела продаж в целом.

23. Получение списка текущих задач и оптимального маршрута после синхронизации данных. При этом учитывается место расположения клиентов и указанное время их посещения.

24. Просмотр информации по каждой задаче перед посещением клиента. Можно посмотреть текстовое примечание к задаче, справочную информацию о клиенте, наличие или отсутствие задолженности за прошлые поставки и другое.

25. Автоматическое формирование матрицы заказа. Система анализирует, что клиент заказывает чаще всего, и вносит эти позиции в шаблон заказа автоматически.

26. Настроить системный объект «POS-Терминал».

27. Настроить интерфейсный объект «Поиск по титрам».

28. Настроить интерфейсный объект «Чек вывер».

Примерные вопросы для экзамена

1. Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе.
2. Цикл электронной коммерции.
3. Сферы применения электронной коммерции.
4. Основные категории электронной коммерции
5. Концепции электронной коммерции.
6. Модели электронной коммерции и их характеристики.
7. Современные технологии электронной коммерции, «Big Date» и ее роль в электронной коммерции
8. Сущность торговых систем в электронной коммерции их виды.
9. Электронные торговые площадки.
10. Основные модели организации электронных торговых площадок.
11. Понятие и виды электронных магазинов.
12. Организация деятельности в электронной коммерции.
13. Обслуживание электронного магазина.
14. Сущность электронных платежей и технология проведения расчетов в электронной коммерции.
15. Виды и особенности платежных систем, применяемых в электронной коммерции. Критерии их выбора.
16. Российские платежные системы.
17. Основные направления обеспечения безопасности ведения электронной коммерции.

18. Защита информации в электронной коммерции.
19. Правовое обеспечение развития электронной коммерции.
20. Характеристика электронного обмена данными:
21. Схема ЭОД-взаимодействия предприятий. Возможности электронного обмена документами.
22. Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM.
23. Сервисные программы для оценки потребительской ценности, программы лояльности.
24. Автоматизация кассовой зоны для повышения эффективности программ лояльности.
25. Технологии анализа контента.
26. Определение мобильной коммерции, ее составляющие.
27. Мобильные приложения для торговой деятельности: мобильная платформа «1С: Предприятие 8.3».
28. Программное обеспечение для терминалов сбора данных «DataMobile».
29. Инновационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами.
30. Торговые информационные системы, мобильные приложения и программы.

1.3.2. Критерии оценки усвоения знаний и сформированности умений

Порядок оценивания теста:

За правильный ответ на вопросы выставляется положительная оценка – 1 балл.

За неправильный ответ на вопросы выставляется отрицательная оценка – 0 баллов.

Отметка «5» выставляется, если обучающийся дал от 25 до 30 правильных ответов на тесты, правильно решил практическую задачу и логично и последовательно изложил материал темы, раскрыл смысл вопроса, дал удовлетворительные ответы на дополнительные вопросы.

Отметка «4» выставляется, если обучающийся дал от 20 до 24 правильных ответов на тесты, правильно решил практическую задачу и логично и последовательно изложил материал темы, раскрыл смысл вопроса, дал удовлетворительные ответы на дополнительные вопросы.

Отметка «3» выставляется, если обучающийся дал от 15 до 19 правильных ответов на тесты, не выполнил практическое задание, дал неполный ответ на вопросы.

Отметка «2» выставляется, если обучающийся дал меньше 15 правильных ответов на тесты.

1.3.3. Время на подготовку и выполнение:

подготовка - 10 мин.;

тестирование – 30 минут;

выполнение задания – 40 минут;

ответ на вопрос – 10 минут;

всего 1 час 30 мин.

1.4. Материально-техническое обеспечение для проведения промежуточной аттестации

Аттестация проводится в лаборатории «Автоматизация торгово-технологических процессов».

1.5. Учебно-методическое и информационное обеспечение для проведения промежуточной аттестации

Основные учебные издания

1. Волик, М. В. Корпоративные информационные системы на базе 1С: предприятие 8 : учебное пособие / М. В. Волик. — Москва: Прометей, 2020. — 102 с. — ISBN 978-5-907244-00-9. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/165945> (дата обращения: 06.06.2024).

2. Голубева, О. Л. 1С: Бухгалтерия: учебник для среднего профессионального образования / О. Л. Голубева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 158 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-7063-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497196> (дата обращения: 06.06.2024).

Дополнительные учебные издания

1. Дубина, И. Н. Информатика: информационные ресурсы и технологии в экономике, управлении и бизнесе : учебник для СПО / И. Н. Дубина, С. В. Шаповалова. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 170 с. — ISBN 978-5-4488-1915-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/138126> (дата обращения: 06.06.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Карминский, А. М. Применение информационных систем в экономике : учебное пособие / А. М. Карминский, Б. В. Черников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 320 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-8199-0932-4. — Текст : электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862906> (дата обращения: 06.06.2024).

Интернет-ресурсы

1. Цифровая образовательная среда СПО PROФобразование : [сайт] — URL: <https://profspo.ru/> (дата обращения: 06.06.2024). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

2. Комплексное бухгалтерское обслуживание [сайт]. — URL: // <https://1c-to.ru/> (дата обращения: 06.06.2024). — Режим доступа: свободный.

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

1. Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ.

2. Методические указания для обучающихся по выполнению заданий самостоятельной работы.