

Профессиональное образовательное учреждение
«Северодвинский колледж управления и информационных технологий»
ПОУ «Северодвинский колледж управления и информационных технологий»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ПОУ «Северодвинский
колледж управления и информационных
технологий»

_____ С.В. Лукьяненко

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ПРОГРАММА –
ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**
профессионального
образовательного учреждения

«Северодвинский колледж управления и информационных технологий»
ПОУ «Северодвинский колледж управления и информационных технологий»

по специальности
38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Наименование квалификации:
специалист торгового дела
Форма обучения: очная

Северодвинск
2025

СОГЛАСОВАНО

с представителем работодателей:

« ____ » _____ 20 ____ года.

РАССМОТРЕНО И РЕКОМЕНДОВАНО

К УТВЕРЖДЕНИЮ на заседании педагогического совета ПОУ «Северодвинский колледж управления и информационных технологий», протокол от 1 июля 2025 года № 5.

Секретарь педагогического совета:

_____/_____/.
(подпись) (расшифровка подписи)

Организация-разработчик: профессиональное образовательное учреждение «Северодвинский колледж управления и информационных технологий» (ПОУ «Северодвинский колледж управления и информационных технологий»), г. Северодвинск.

Сведения о пересмотре, переутверждении и регистрации изменений

Учебный год	Решение Педагогического совета (№ протокола, дата, подпись)	Изменения

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Общие положения

1.1. Назначение образовательной программы

1.2. Нормативные документы для разработки ОПОП

Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы

2.1. Квалификация выпускника

2.2. Объём образовательной программы

2.3. Сроки освоения образовательной программы

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Область профессиональной деятельности выпускника

3.2. Виды профессиональной деятельности выпускника

3.3. Соответствие профессиональных модулей присваиваемым квалификациям.

Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

4.2. Профессиональные компетенции

4.3. Матрица компетенций выпускника

Раздел 5. Структура основной профессиональной образовательной программы

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Требования к материально-техническому оснащению

6.2. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

Раздел 7 Контроль и оценка результатов обучения по образовательной программе

Приложения

Приложение 1. Учебный план

Приложение 2. Календарный учебный график

Приложение 3. Рабочие программы учебных дисциплин

Приложение 4. Рабочие программы профессиональных модулей

Приложение 5. Рабочие программы учебной практики

Приложение 6. Рабочие программы производственной практики

Приложение 7. Программа итоговой аттестации

Приложение 8. Фонды оценочных средств

Приложение 8.1. Комплекты контрольно-оценочных средств по учебным дисциплинам

Приложение 8.2. Комплекты контрольно-оценочных средств по профессиональным модулям

Приложение 8.3. Фонд оценочных средств итоговой аттестации

Приложение 9. Рабочая программа воспитания

Приложение 10. Календарный план воспитательной работы

РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Общие сведения.

Настоящая основная профессиональная образовательная программа по специальности 38.02.08 Торговое дело (далее – ОПОП) разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 (далее – ФГОС, ФГОС СПО).

Основная профессиональная образовательная программа по специальности 38.02.08 Торговое дело реализуется на базе основного общего образования и среднего общего образования. Основная профессиональная образовательная программа (далее – образовательная программа), реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается образовательной организацией на основе требований соответствующих федеральных государственных образовательных стандартов среднего общего и среднего профессионального образования и положений федеральной основной общеобразовательной программы среднего общего образования, а также с учетом получаемой специальности среднего профессионального образования.

Основная профессиональная образовательная программа представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную колледжем с учетом запросов работодателей и требований регионального рынка труда.

Основная профессиональная образовательная программа определяет рекомендованный объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, планируемые результаты освоения образовательной программы, примерные условия реализации образовательной программы и включает в себя учебный план, рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей, практик и другие учебно-методические материалы, обеспечивающие качественную подготовку обучающихся.

ОПОП ежегодно пересматривается и обновляется в части содержания учебных планов, состава и содержания рабочих программ дисциплин, рабочих программ профессиональных модулей, программ практик, учебно-методических материалов, обеспечивающих качество подготовки обучающихся.

1.2. Нормативно-правовые и методические основы разработки образовательной программы.

Нормативную правовую базу разработки ОПОП СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело составляют:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

2. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело,

утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548.

3. Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утверждённый приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 24.08.2022 № 762.

4. Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утверждённый приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021 № 800.

5. Положение о практической подготовке обучающихся (Приказ Минобрнауки России № 885, приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 05.08.2020 № 390 «О практической подготовке обучающихся»).

6. Перечень профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение, утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 14.07.2023 № 534.

7. Профессиональные стандарты:

08.026 Специалист в сфере закупок - приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»;

08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности - приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности»;

40.062 Специалист по качеству - приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству»;

08.035 Маркетолог - приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 ноября 2023 г. № 790н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог»;

08.040 Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг - приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг»;

08.043 Экономист предприятия - приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия»;

08.037 Бизнес-аналитик - приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 ноября 2023 года № 821н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик».

8. Инструктивно–методическое письмо по организации применения современных методик и программ преподавания по общеобразовательным дисциплинам в системе СПО, учитывающих образовательные потребности

обучающихся образовательных организаций, реализующих СПО, направленное письмом Минпросвещения России от 20.07.2020 № 05-772.

9. Письмо Минпросвещения России от 14.06.2024 N 05-1971 «О направлении рекомендаций» (вместе с «Рекомендациями по реализации среднего общего образования в пределах освоения образовательной программы среднего профессионального образования»).

10. Устав профессионального образовательного учреждения «Северодвинский колледж управления и информационных технологий», утвержденный решением Единственного учредителя от 22.12.2014 г. № 09-14.

РАЗДЕЛ 2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1. Квалификация выпускника

Квалификация, присваиваемая выпускникам по результатам освоения образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело - специалист торгового дела.

2.2. Объем образовательной программы

Объем получения среднего профессионального образования по программе:

на базе среднего общего образования - 2952 академических часа;

на базе основного общего образования - 4428 академических часов.

2.3. Нормативный срок освоения основной профессиональной образовательной программы

Нормативный срок получения образования по специальности 38.02.08 Торговое дело по образовательной программе в очной форме обучения составляет:

на базе основного общего образования 2 года 10 месяцев,

на базе среднего общего образования 1 год 10 месяцев.

Срок получения образования по образовательной программе в заочной форме обучения, вне зависимости от применяемых образовательных технологий, увеличивается по сравнению со сроком получения образования в очной форме обучения не более чем на 1 год.

При обучении по индивидуальному учебному плану срок получения образования по образовательной программе, вне зависимости от формы обучения, составляет не более срока получения образования, установленного для соответствующей формы обучения.

При обучении по индивидуальному учебному плану обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья срок получения образования может быть увеличен не более чем на 1 год по сравнению со сроком получения образования для соответствующей формы обучения.

Получение СПО на базе основного общего образования осуществляется с одновременным получением среднего общего образования

в пределах ОПОП.

Трудоемкость обучения по специальности
на базе среднего общего образования

Обучение по учебным циклам	54 нед.
Учебная практика	4 нед.
Производственная практика (по профилю специальности)	10 нед.
Производственная практика (преддипломная)	4 нед.
Промежуточная аттестация	4 нед.
Государственная (итоговая) аттестация	6 нед.
Каникулярное время	13 нед.
Итого	95 нед.

РАЗДЕЛ 3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА

3.1. Область профессиональной деятельности

Область профессиональной деятельности, в которой выпускники, освоившие образовательную программу, могут осуществлять профессиональную деятельность: 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее).

Выпускники могут осуществлять профессиональную деятельность в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия уровня их образования и полученных компетенций требованиям к квалификации работника.

3.2. Профессиональные стандарты

Перечень профессиональных стандартов, учитываемых при разработке ОПОП:

№	Код и Наименование ПС	Реквизиты утверждения	Код и наименование ОТФ	Код и наименование ТФ
1	08.026 Специалист в сфере закупок	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
				ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
				ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
2	08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности	Приказ Министерства труда и социальной	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации

		защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н		на внешних рынках ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
			ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/01.6 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта ТФ В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта
3	40.062 Специалист по качеству	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н	ОТФ А Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам), необходимых для эксплуатации продукции ТФ А/02.5 Анализ рекламаций и претензий к качеству продукции (работ, услуг)
4	08.035 Маркетолог	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 ноября 2023 г. № 790н	ОТФ А Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования ТФ А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
5	08.040 Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуги	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
6	08.043 Экономист предприятия	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н	ОТФ А Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
7	08.037 Бизнес-	Приказ	ОТФ В Обеспечение	ТФ В/01.5 Разработка

	аналитик	Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 ноября 2023 года № 821н	изменений в организации	требований к выбранному решению и управление ими
			ОТФ С Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей	ТФ С/01.5 Сбор информации о бизнес- проблемах или бизнес- возможностях

3.3. Виды профессиональной деятельности выпускника

Выпускник образовательной программы по квалификации «специалист торгового дела» осваивает общие виды деятельности: ***организация и осуществление торговой деятельности.***

При разработке образовательной программы организация устанавливает направленность, которая конкретизирует содержание программы путем ориентации на виды деятельности.

Направленность: Товароведение и продажа потребительских товаров

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Виды деятельности (общие)	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности
Виды деятельности по выбору	
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПМн. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМн.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору);	ПМн.04 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

Образовательная организация при необходимости самостоятельно формирует виды деятельности в дополнение к видам деятельности, указанным выше, в рамках вариативной части с учетом потребностей регионального рынка труда.

Обучающиеся в рамках вариативной части осваивают профессию рабочего «Продавец продовольственных товаров», должность служащего «Кассир торгового зала» в соответствии с перечнем профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение.

РАЗДЕЛ 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ

4.1. Общие компетенции

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

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

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

Знания	Умения
<p>номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации; современные средства и устройства информатизации, порядок их применения; программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства;</p>	<p>определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации; выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; оценивать практическую значимость результатов поиска; применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;</p>

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

Знания	Умения

<p>содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности; правила разработки презентации; основные этапы разработки и реализации проекта;</p>	<p>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; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; определять источники достоверной правовой информации; составлять различные правовые документы; находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать; оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта;</p>
---	--

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

Знания	Умения
<p>психологические основы деятельности коллектива; психологические особенности личности;</p>	<p>организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;</p>

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

Знания	Умения
<p>правила оформления документов; правила построения устных сообщений; особенности социального и культурного контекста;</p>	<p>грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; проявлять толерантность в рабочем коллективе;</p>

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

Знания	Умения
<p>сущность гражданско-патриотической позиции; традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом</p>	<p>проявлять гражданско-патриотическую позицию; демонстрировать осознанное поведение; описывать значимость своей</p>

гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения;	специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения;
---	---

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

Знания	Умения
правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона; правила поведения в чрезвычайных ситуациях;	соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона; эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.

Знания	Умения
роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; средства профилактики перенапряжения;	использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности;

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

Знания	Умения
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; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности.	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.
--	---

4.2. Профессиональные компетенции

ВПД 1. Организация и осуществление торговой деятельности

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.

Знания:
методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
Умения:
пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
Навыки:
поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); 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 рынках.
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
Знания:

правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
поиска и методов отбора поставщиков;
методов и инструментов работы с базами больших данных;
требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.

Умения:

применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
осуществлять выбор поставщиков;
оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
работать в единой информационной системе.

Навыки:

оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.

ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

Знания:

законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации;
методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.

Умения:

применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
описывать объект закупки;
разрабатывать закупочную документацию;
работать в единой информационной системе;
взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).

Навыки:

формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.

ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

Знания:

основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках; методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; документооборота внешнеторговых сделок; условий внешнеторгового контракта; норм этики и делового общения с иностранными партнерами.

Умения:

классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.

Навыки:

направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта

(перечень разногласий);
документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
формирования проекта внешнеторгового контракта;
осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.

ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

Знания:
правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
порядка документооборота в организации;
основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.

Умения:
составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.

Навыки:
подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.

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

Знания:
видов торговых структур;
форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;
средств, методов, инноваций в отрасли;
организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;

основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности

Умения:

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; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот; 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; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

Навыки:

выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.

ВПД 2. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору).

ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.

Знания:

классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.

Умения:

применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;

идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.

Навыки:

применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;
решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.

ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.

Знания:

основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров;
технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;
обязательных требований к маркировке потребительских товаров.

Умения:

идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.

Навыки:

применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.

ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.

Знания:

факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров;
условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.

Умения:

устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;
реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.

Навыки:

осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;
выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;
разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.

ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.

Знания:

законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;
современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров;

основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров; организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.

Умения:

обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.

Навыки:

выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных; организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.

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

Знания:

ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; основных положений категорийного менеджмента; специфики процесса управления в категорийном менеджменте; алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядка формирования категорий в ассортименте; структуры ABC – и XYZ – анализа; классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.

Умения:

анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.

Навыки:

анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.

ВПД 3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)

ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

Знания:

специализированных программных продуктов;
методики выявления потребностей клиентов.

Умения:

работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;
вести и актуализировать базу данных клиентов;
формировать отчетную документацию по клиентской базе;
анализировать деятельность конкурентов;
определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
вести реестр реквизитов клиентов;
использовать программные продукты.

Навыки:

сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
поиска и выявления потенциальных клиентов;
формирования и актуализации клиентской базы;
проведения мониторинга деятельности конкурентов.

ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.

Знания:

методики выявления потребностей;
техники продаж;
методик проведения презентаций;
потребительских свойств товаров;
требований и стандартов производителя.

Умения:

планировать объемы собственных продаж;
устанавливать контакт с клиентом 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;
использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
работать с возражениями клиента;
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.

Навыки:

определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
формирования коммерческих предложений по продаже товаров;
подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
стимулирования клиентов на заключение сделки;
взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
закрытия сделок;
соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.

Знания:

принципов и порядка ведения претензионной работы;
ассортимента товаров;
стандартов организации;
стандартов менеджмента качества;
гарантийной политики организации.

Умения:

оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
подготавливать документацию для формирования заказа;
осуществлять мероприятия по размещению заказа;
следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
соблюдать конфиденциальность информации;
предоставлять клиенту достоверную информацию;
корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
обеспечивать соблюдение требований охраны.

Навыки:

сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
мониторинг и контроль выполнения условий договоров.

ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.

Знания:

специализированных программных продуктов

Умения:

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;

Навыки:

анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
 выполнения запланированных показателей по объему продаж.

ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.

Знания:

методики позиционирования продукции организации на рынке;
 методов сегментирования рынка;
 методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.

Умения:

оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
 разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
 разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
 анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
 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.

Навыки:

разработки программ по повышению лояльности клиентов;
 разработки мероприятий по стимулированию продаж;
 информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
 участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
 стимулирования клиентов на заключение сделки;

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.

Знания:

инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.

Умения:

анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
 обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
 анализировать оборачиваемость складских остатков.

Навыки:

контроля состояния товарных запасов.

ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов.

Знания:
приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.
Умения:
составлять отчетную документацию по продажам.
Навыки:
анализа выполнения плана продаж.

ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

Знания:
основ организации послепродажного обслуживания.
Умения:
разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; 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.
Навыки:
информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.

ВПД 4. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)

ПК 4.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.

Знания:
составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; методов изучения рынка, анализа окружающей среды; этапов маркетинговых исследований, их результат; методы проведения маркетингового исследования; психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.
Умения:
применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; составлять комплексный план проведения маркетингового исследования; составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;

проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.

Навыки:

выявления проблем и формулирования целей исследования;
планирования проведения маркетингового исследования;
определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;
поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.

ПК 4.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.

Знания:

средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.

Умения:

обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.

Навыки:

разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.

ПК 4.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

Знания:

порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.

Умения:

обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных

Навыки:

проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

ПК 4.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.

Знания:

видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;
методов оценки конкурентной среды.

Умения:

анализировать текущую рыночную конъюнктуру.

Навыки:

установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.

ПК 4.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.

Знания:
норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основных функций бизнес-плана; классификации основных типов бизнес-планов; методологии и процессов развития бизнес-идеи; порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью
Умения:
применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации.
Навыки:
применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 4.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

Знания:
принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу; типов факторных моделей; схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
Умения:

собрать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
использовать методы экономического анализа;
анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.

Навыки:

расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.

ПК 4.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Знания:

методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;
спектра специализированных программных продуктов;
интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;
инновационных средств и устройств информатизации;
порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.

Умения:

разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.

Навыки:

определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

ПК 4.8. Собрать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

Знания:

рисков: понятия и видов;
методов оценки риска, связанных с бизнесом;
мер снижения риска, связанных с бизнесом;
методов оценки выполнимости бизнес-идеи;
основных способов анализа и оценки рисков;
состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.

Умения:

собрать информацию о бизнес-проблемах;
анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.

Навыки:

сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.

ВПД 5.1. Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров».

ПК.5.1.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики товаров

ПК.5.1.2. Осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров на торговом - технологическом оборудовании

ПК.5.1.3. Работать на торговом-технологическом оборудовании.

ПК.5.1.4. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК.5.1.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ВПД 5.2. Выполнение работ по должности служащего «Кассир торгового зала»

ПК.5.2.1. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров.

ПК.5.2.2. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнения расчетных операций с покупателями.

ПК.5.2.3. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК.5.2.4. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильности цен на товары и услуги.

ПК.5.2.5. Оформлять документы по кассовым операциям.

ПК. 5.2.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей

4.3. Матрица компетенций выпускника

4.3.1. Матрица соответствия видов деятельности по ФГОС СПО профессиональным стандартам, квалификационным справочникам

Направленность «Товароведение и продажа потребительских товаров»

Наименование вида деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код профессионального стандарта	Код и наименование обобщенной трудовой функции	Код и наименование трудовой функции
ВД.1. Организация и осуществление торговой деятельности	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.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации

	ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
	ПК. 1.6. Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
ВД.2. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
		08.039	ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/01.6 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	08.039	ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта
	ПК 2.4. Выполнять операции по	08.039	ОТФ А Исследование	ТФ А/01.5 Сбор и анализ

	оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.		внешних рынков для сбыта продукции организации	информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
ВД.3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/01.3 Формирование клиентской базы
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/02.3 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/03.3 Обеспечение выполнения договорных обязательств
				ТФ А/05.3 Обеспечение соблюдения стандартов организации
ПК 3.4. Реализовывать	40.062	ОТФ А Мониторинг	ТФ А/06.3 Обеспечение выполнения плана продаж	
				ТФ А/01.5 Определение

	мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.		соответствия качества продукции (работ, услуг)	требований к продукции (работам, услугам), необходимых для эксплуатации продукции
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг
ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий				
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	06.029	ОТФ В Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	ТФ В/01.5 Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/04.3 Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента
ВД.4 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору	ПК 4.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	08.035	ОТФ А Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования
				ТФ А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
	ПК 4.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 4.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг
				ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных

				технологий
ПК 4.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги	
	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках	
ПК 4.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими	
ПК 4.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.	08.043	ОТФ А Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации	
ПК4.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими	
ПК 4.8. Собирать информацию о	08.037	ОТФ С Выявление бизнес-	ТФ С/01.5 Сбор	

	бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.		проблем или бизнес-возможностей	информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях
--	--	--	---------------------------------	---

4.3.2. Матрица соответствия отраслевым требованиям дополнительных видов деятельности, компетенций выпускника, не отраженных в матрице компетенций выпускника по ФГОС СПО

Направленность «Товароведение и продажа потребительских товаров»

Дополнительные квалификации, компетенции (<i>Правоохранительная сфера и управление</i>)	Соответствие ЕКС, ЕТСК или иным классификаторам		Виды деятельности, реализуемые в рамках вариативной части	
	Раздел	Должностные характеристики	Наименование ВД	Код и наименование ПК
Кассир торгового зала 12721 (дополнительная квалификация)	<p>Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих в ред. Приказов Минтруда России (утв. Минтруда России от 21.08.1997 №37, в ред. от 27.03.2018)</p> <p>Раздел I. Общеотраслевые квалификационные характеристики должностей работников, занятых на предприятиях, в учреждениях и организациях.</p> <p>3. Должности других служащих (технических исполнителей).</p> <p>Кассир. «ОК 010-2014 (МСКЗ-08). Общероссийский</p>	<p>Должностные обязанности. Осуществляет операции по приему, учету, выдаче и хранению денежных средств и ценных бумаг с обязательным соблюдением правил, обеспечивающих их сохранность. Получает по оформленным в соответствии с установленным порядком документам денежные средства и ценные бумаги в учреждениях банка для выплаты рабочим и служащим заработной платы, премий, оплаты командировочных и других расходов. Ведет на основе</p>	<p>Освоение должности служащего Кассир торгового зала 12721</p>	<p>ПК.Х.1 Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров;</p> <p>ПК.Х.2 Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнения расчетных операций с покупателями</p> <p>ПК Х.3. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков</p> <p>ПК.Х.4. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки,</p>

	<p>классификатор занятий" (принят и введен в действие Приказом Росстандарта от 12.12.2014 N 2020-ст) (ред. от 18.02.2021) Описания основных групп, подгрупп, малых и начальных групп Малая группа 523 Кассиры, включая кассиров билетных касс</p>	<p>приходных и расходных документов кассовую книгу, сверяет фактическое наличие денежных сумм и ценных бумаг с книжным остатком. Составляет описи ветхих купюр, а также соответствующие документы для их передачи в учреждения банка с целью замены на новые. Передает в соответствии с установленным порядком денежные средства инкассаторам. Составляет кассовую отчетность Кассиры, включая кассиров билетных касс, работают с кассовыми аппаратами, оптическими сканерами штрих-кода, компьютерами или с другим оборудованием для регистрации и принятия оплаты за покупку товаров в магазинах, услуг в ресторанах и входной платы на развлекательные и спортивные мероприятия. В их обязанности входит: - получение и проверка оплаты наличными, по чеку, кредитной карте или</p>		<p>правильности цен на товары и услуги ПК.Х.5. Оформлять документы по кассовым операциям ПК.Х.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей</p>
--	---	--	--	---

		<p>посредством автоматических дебетовых операций в магазинах, билетных кассах или аналогичных заведениях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выдача сдачи и квитанций (чеков); - выдача билетов на посещение спортивных и культурных мероприятий; - пересчет и регистрация полученных или выплаченных денежных сумм и их сравнение с торговыми отчетами по кассовому аппарату; - получение поступающей наличности, ее проверка по квитанциям (чекам) о продаже и другим документам и подготовка к сдаче в банк; - работа с кассовыми аппаратами для вычисления суммы, подлежащей оплате клиентом; - сканирование, взвешивание и регистрация цен на товары; - завертывание и упаковывание покупок в пакеты. 		
--	--	---	--	--

Владеть навыками:

соблюдения правил реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и правилами продажи товаров;
соблюдения правил эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнения расчетных операций с покупателями;
проверки платежеспособности государственных денежных знаков;
проверки качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличия маркировки, правильности цен на товары и услуги;
оформления документов по кассовым операциям;
осуществления контроля сохранности товарно-материальных ценностей;

Уметь:

осуществлять подготовку ККТ различных видов;
работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах-POS терминалах), фискальных регистраторах;
устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;
распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;
производить расчет с покупателями за товары и услуги, получать деньги, пробивать чек, выдавать сдачу и возвращать деньги по неиспользованному чеку;
проверять исправность кассового аппарата, заправлять контрольную и чековую ленты, записывать показания счетчиков, переводить нумераторы на нули и устанавливать дататор;
получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике;
ознакомляться с ассортиментом имеющихся товаров и ценами на них;
подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков.
производить расчет с покупателями за товары и услуги, получать деньги,
пробивать чек, выдавать сдачу и возвращать деньги по неиспользованному чеку;
осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;
оформлять документы по кассовым операциям;
соблюдать правила техники безопасности;
работать в автоматизированных системах по торгово-складскому учету (1 С: Предприятие 8.3. Управление торговлей);
управлять взаимоотношениями с клиентами посредством CRM систем.

Знать:

нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы по ведению кассовых операций
устройство и правила эксплуатации контрольно-кассовых аппаратов;
типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации;
классификацию устройства ККТ;

основные режимы ККТ;
 особенности технического обслуживания ККТ;
 правила расчета с покупателями;
 порядок получения, хранения и выдачи денежных платежеспособности государственных денежных знаков;
 ассортимент и розничные цены на товары, имеющиеся в продаже;
 порядок ведения кассовой книги, составления кассовой отчетности;
 документы, регламентирующие применение ККТ;
 правила расчетов и обслуживания покупателей;
 признаки платежеспособности государственных денежных получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки
 платежных средств безналичного расчета;
 правила оформления документов по кассовым операциям;
 рациональную организацию труда на рабочем месте;
 правила охраны труда и противопожарные мероприятия.

<p>Продавец продовольственных товаров 17353 (дополнительная квалификация)</p>	<p>Постановление Минтруда РФ от 05.03.2004 N 30 "Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, выпуск 51, разделы: "Производство алкогольной и безалкогольной продукции"; "Хлебопекарно-макаронное производство"; "Кондитерское производство"; "Крахмалопаточное производство"; "Производство сахара"; "Производство пищевых концентратов"; "Табачно-махорочное и ферментационное производство"; "Эфиромасличное</p>	<p>§ 34. Продавец продовольственных товаров 2-й разряд Характеристика работ. Обслуживание покупателей: нарезка, взвешивание и упаковка продовольственных товаров, подсчет стоимости покупки, проверка реквизитов чека, выдача покупки. Контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности, исправности и правильности эксплуатации торгово-технологического оборудования, чистоты и</p>	<p>Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров 17353</p>	<p>ПК Х.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики товаров ПК Х.2. Осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров на торгово-технологическом оборудовании ПК Х.3. Работать на торгово-технологическом оборудовании. ПК Х.4. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.</p>
--	--	---	---	---

	<p>производство"; "Производство чая"; "Парфюмерно-косметическое производство"; "Масложировое производство"; "Добыча и производство поваренной соли"; "Добыча и переработка солодкового корня"; "Элеваторное, мукомольно-крупяное и комбикормовое производства"; "Торговля и общественное питание"; "Производство консервов" <i>Раздел «Торговля и общественное питание»;</i> § 34. Продавец продовольственных товаров 2 разряд; § 35. Продавец продовольственных товаров 3 разряд</p>	<p>порядка на рабочем месте. Подготовка товаров к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров. Подготовка рабочего места: проверка наличия и исправности оборудования, инвентаря, заточка и правка инструмента; установка весов. Получение и размещение упаковочного материала. Размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы. Заполнение и прикрепление ярлыков цен. Подсчет чеков (денег) и сдача их в установленном порядке. Уборка нереализованных товаров и тары. Подготовка товаров к инвентаризации. Должен знать: ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, питательную ценность и розничные</p>		<p>ПК Х.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.</p>
--	--	--	--	--

		<p>цены, признаки доброкачественности продаваемых товаров; нормы естественной убыли продовольственных товаров и порядок их списания; правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технологического оборудования; приемы и методы обслуживания покупателей; методы сокращения товарных потерь и затрат труда.</p> <p>§ 35. Продавец продовольственных товаров 3-й разряд</p> <p>Характеристика работ. Обслуживание покупателей. Консультирование покупателей о свойствах, вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности отдельных видов продовольственных товаров. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и сопутствующего ассортимента. Участие в получении товаров. Уведомление администрации о</p>		
--	--	--	--	--

		<p>поступлении товаров, не соответствующих маркировке (накладной ведомости). Оформление наприлавочных и внутримагазинных витрин, контроль их состояния. Изучение спроса покупателей.</p> <p>Должен знать: основные виды сырья, используемого при изготовлении продовольственных товаров; признаки сортности, методы снижения потерь при хранении и реализации продаваемых товаров; принципы оформления на прилавочных и внутримагазинных витрин; наименования основных поставщиков продаваемых товаров, особенности ассортимента и качества их продукции; основные принципы устройства обслуживаемого торгового технологического оборудования; приемы и методы обслуживания различных контингентов покупателей с учетом их</p>		
--	--	--	--	--

		пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей; основы коллективных форм организации и оплаты труда.		
<p>Владеть навыками: приемки товаров по количеству и качеству; размещения товаров; контроля условий и сроков хранения товаров; обслуживания покупателей</p> <p>Уметь: применять правила торгового обслуживания и правила торговли; соблюдать условия и сроки хранения товаров; соблюдать требования техники безопасности и охраны труда</p> <p>Знать: виды розничной торговой сети и их характеристику; правила приемки товаров; способы размещения товаров в магазине; условия и сроки хранения товаров однородных групп; особенности технологических планировок; правила торгового обслуживания; правила эксплуатации торгово-технологического оборудования; нормативную документацию по защите прав потребителей</p>				

РАЗДЕЛ 5. СТРУКТУРА ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

5.1. Учебный план (Приложение 1.)

Учебный план основной профессиональной образовательной программы (ОПОП): программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548.

Учебный план содержит нормативную базу реализации основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) Колледжа, организацию учебного процесса и режима занятий, общеобразовательный цикл, формирование вариативной части ОПОП, порядок аттестации обучающихся, сводные данные по бюджету времени (в неделях), наименование всех учебных дисциплин и модулей с указанием общей трудоемкости, аудиторных часов с учетом видов учебных занятий, формы и сроков промежуточной аттестации, наименование практик, их продолжительность, сроки государственной итоговой аттестации, перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и др. для подготовки по специальности СПО, перечень компетенций.

Учебный план по программе подготовки специалистов среднего звена
(ППССЗ) на базе среднего общего образования

Индекс	Наименование	Всего ак часов	Обязат. часть не менее 60%	Вариат. часть не более 40%
1	2	3	4	5
СГ.00	Социально-гуманитарный цикл	388	312	76
СГ.01	История России	48	48	0
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	98	32	66
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	68	68	0
СГ.04	Физическая культура	126	120	6
СГ.05	Основы финансовой грамотности	48	44	4
ОПБ	Обязательный профессиональный блок	2204	1164	1040
ОП.00	Общепрофессиональный цикл	384	300	84
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	72	44	28
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	72	58	14
ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	56	54	2
ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	72	58	14
ОП.05	Основы предпринимательства	56	54	2
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной	56	32	24

	деятельности			
ПМ. 00	Профессиональные модули	1820	864	956
ПМ. 01	Организация и осуществление торговой деятельности	330	198	132
МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	72	40	32
МДК.01.02	Организация и осуществление продаж	72	46	26
МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	72	40	32
УП.01	Учебная практика	36	0	36
ПП.01	Производственная практика	72	72	0
ПМ.1. ЭК	Экзамен квалификационный	6	0	6
<i>Направленность «Товароведение и продажа потребительских товаров»</i>				
ПМ.02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	498	382	116
МДК.02.01	Основы товароведения	72	32	40
МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	126	126	0
МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	114	114	0
МДК.02.04	Управление ассортиментом товаров	72	38	34
УП.02	Учебная практика	36	0	36
ПП.02	Производственная практика	72	72	0
ПМ.2. ЭК	Экзамен квалификационный	6	0	6
ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	362	284	78
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	212	212	0
УП.03	Учебная практика	36	0	36
ПП.03	Производственная практика	108	72	36
ПМ.3. ЭК	Экзамен квалификационный	6	0	6
ПМ.04	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	342	0	342
МДК.04.01	Технология проведения маркетинговых исследований	72	0	72
МДК.04.02	Ценообразование в торговой деятельности	120	0	120
МДК.04.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	108	0	108
УП.04	Учебная практика	36	0	36
ПМ.4. ЭК	Экзамен квалификационный	6	0	6
ПМ.05	Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров" и должности "Кассир торгового зала"	288	0	288
МДК.05.01	Организация работы продавца продовольственных и непродовольственных товаров	84	0	84
МДК.05.02	Организация работы кассира торгового зала	54	0	54
МДК.05.03	Автоматизация торговли и склада	36	0	36
ПП.05	Производственная практика	108	0	108
ПМ.5. ЭК	Экзамен квалификационный	6	0	6
ПДП	Преддипломная практика	144	144	0

ГИА	Государственная итоговая аттестация	216	0	0
Объем обязательной и вариативной части (без ГИА)		2736	1620	1116
Объем образовательной программы		2952		

Обучающийся имеет право участвовать в формировании индивидуальной образовательной программы.

Индивидуальный учебный план - учебный план, обеспечивающий освоение образовательной программы на основе индивидуализации ее содержания с учетом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося.

Учебный план по специальности 38.02.08 Торговое дело входит в состав комплекта документов ОПОП и является его неотъемлемой частью.

Ежегодно в целях постоянной актуализации содержания ОПОП осуществляется пересмотр содержания учебных планов в связи с изменением региональной ситуации, запросами работодателей, новыми научными достижениями, необходимостью адаптации к рынку труда по данной специальности.

Распределение вариативной части ОПОП

Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 38.02.08 Торговое дело на вариативную часть ОПОП предусмотрено не менее 40 процентов от общего объема времени, отведенного на освоение образовательной программы.

Вариативная часть образовательной программы дает возможность расширения основных видов деятельности, к которым должен быть готов выпускник, освоивший образовательную программу, согласно выбранной квалификации, а также получения дополнительных компетенций, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда, а также с учетом требований цифровой экономики.

Распределение вариативной части ОПОП направлено на увеличение объема времени, отведенного на учебные дисциплины и профессиональные модули обязательной части, а также на введение дополнительного профессионального модуля.

Вариативная часть, согласно ФГОС, составляет 1116 академических часов (40%). Этот объем часов был распределен на дисциплины и профессиональные модули следующим образом: социально-гуманитарный цикл (СГЦ) – 76 часов; общепрофессиональный цикл (ОП) – 84 часа; профессиональный цикл (ПМ) – 956 часов.

В социально-гуманитарном цикле (СГ) 76 часов вариативной части направлены на увеличение времени освоения учебных дисциплин: СГ.02 «Иностранный язык в профессиональной деятельности» (+66 часов), СГ.04 «Физическая культура» (+6 часов), СГ.05 «Основы финансовой грамотности» (+4 часа).

В общепрофессиональном цикле (ОП) 84 часа вариативной части направлены на увеличение объема времени на освоение учебных дисциплин: ОП.01 «Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной

деятельности торговой организации» (+28 часов), ОП.06 «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» (+24 часа), ОП.02 «Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности» (+14 часов), ОП.04 «Автоматизация торгово-технологических процессов» (+14 часов), ОП.03 «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда» и ОП.05 «Основы предпринимательства» (+ 2 часа).

В профессиональном цикле (ПМ) 956 часов вариативной части направлены на увеличение времени освоения профессиональных модулей и производственные практики, а также на расширение основных видов деятельности и получение дополнительных компетенций, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда, а также с учетом требований цифровой экономики.

В профессиональном модуле ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» 132 часа вариативной части распределены на увеличение часов освоения МДК 01.01 «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках» (+32 часа), МДК 01.02. «Организация и осуществление продаж» (+26 часов), МДК 01.03. «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд» (+32 часа), на введение учебной практики (36 часов) и выделение 6 часов на квалификационный экзамен по модулю.

В профессиональном модуле ПМ.02 «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров» 116 часов вариативной части направлены на увеличение часов МДК.02.01. «Основы товароведения» (+40 часов), МДК 02.04. «Управление ассортиментом товаров» (+34 часа), на введение учебной практики (36 часов) и выделение 6 часов на квалификационный экзамен по модулю.

В профессиональном модуле ПМ.03 «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами» 78 часов вариативной части направлены на увеличение часов производственной практики (+36 часов), на введение учебной практики (36 часов) и выделение 6 часов на квалификационный экзамен по модулю.

Для повышения конкурентоспособности выпускников на рынке труда, их профессиональных компетенций, для подготовки к самостоятельной деятельности в области малого предпринимательства, реализации возможности открыть собственное предприятие в профессиональный цикл образовательной программы в рамках вариативной части введён ПМ 04. «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» объёмом 342 часа.

В ПМ 04. «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» 342 часа вариативной части распределены на МДК.04.01. «Технология проведения маркетинговых исследований» (72 часа), на МДК 04.02. «Ценообразование в торговой деятельности» (120 часов), МДК 04.03. «Бизнес-планирование и финансовое моделирование

предпринимательской единицы» (108 часов), на учебную практику (36 часов) и 6 часов на сдачу квалификационного экзамена.

Обучающиеся в рамках вариативной части осваивают профессию рабочего «Продавец продовольственных товаров», должность служащего «Кассир торгового зала» в соответствии с перечнем профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение. Для этого в профессиональный цикл образовательной программы введен ПМ 05 «Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров» и должности «Кассир торгового зала»» объемом 288 часов.

В ПМ.05 «Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров» и должности «Кассир торгового зала»» 288 часов вариативной части распределены на МДК 05.01. «Организация работы продавца продовольственных и непродовольственных товаров» (84 часа), на МДК 05.02. «Организация работы кассира торгового зала» (54 часа), на МДК 05.03. «Автоматизация торговли и склада» (36 часов), на производственную практику (108 часов) и 6 часов на сдачу квалификационного экзамена.

5.2. Календарный учебный график (Приложение 2.)

График учебного процесса составляется на весь учебный год по всем учебным группам и предусматривает сроки проведения всех видов образовательной деятельности. В соответствии с утвержденным учебным планом по специальности график учебного процесса содержит:

- общее количество учебных недель;
- сроки промежуточной и государственной итоговой аттестации;
- сроки всех видов практик;
- сроки учебных сборов (для юношей);
- сроки каникул.

График учебного процесса входит в состав комплекта документов ОПОП и являются его неотъемлемой частью.

Расписание учебных занятий предусматривает непрерывность учебного процесса в течение учебного дня и равномерное распределение учебной работы студентов в течение учебной недели. Расписание занятий составляется два раза в учебном году на каждый семестр, в соответствии с учебным планом по специальности и графиком учебного процесса.

Для защиты студентов от перегрузок, сохранения их физического и психического здоровья предусматриваются перемены между уроками не менее 5 минут. Продолжительность перерыва между занятиями для питания обучающихся составляет 45 минут. Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

Продолжительность учебного занятия – 1 час 30 минут с десятиминутным перерывом. Начало занятий – в 9 часов 00 минут, окончание – в зависимости от расписания. Перемены между занятиями - 10 минут.

Учебная практика и производственная практика проводятся при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках

профессиональных модулей и реализовываются как концентрированно, так и путем чередования с теоретическими занятиями.

Производственная практика ориентирована на включение студента в профессиональную деятельность в качестве специалиста торгового дела. Целью указанной практики является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин и междисциплинарных курсов, продолжение формирования общих и профессиональных компетенций на основе полученного практического опыта, подготовка к сдаче квалификационных экзаменов по окончании указанных профессиональных модулей.

Программы дисциплин адаптационного учебного цикла

Содержание образования и условия организации обучения и воспитания обучающихся с ограниченными возможностями здоровья определяются адаптированной образовательной программой, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида.

Обучающийся с ограниченными возможностями здоровья - физическое лицо, имеющее недостатки в физическом и (или) психологическом развитии, подтвержденные психолого-медико-педагогической комиссией и препятствующие получению образования без создания специальных условий.

Инвалид - лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты.

Адаптированная образовательная программа среднего профессионального образования - программа подготовки специалистов среднего звена, адаптированная для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и при необходимости обеспечивающая коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию указанных лиц.

Зачисление на обучение по адаптированной образовательной программе осуществляется по личному заявлению поступающего инвалида или поступающего с ограниченными возможностями здоровья на основании рекомендации, данных по результатам психолого-медико-педагогической комиссии

Также возможен перевод обучающегося инвалида или обучающегося с ограниченными возможностями здоровья на адаптированную образовательную программу в процессе обучения. В ОПОП предусматривается включение адаптационных дисциплин, обеспечивающих коррекцию нарушения развития и социальную адаптацию обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и реализуется при наличии данной категории обучающихся, по их письменному заявлению, по адаптивной образовательной программе. Тогда сроки получения СПО по ОПОП базовой подготовки независимо от применяемых образовательных

технологий увеличиваются для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья не более чем на 10 месяцев. Изучение адаптационных дисциплин предусмотрено за счет часов вариативной части образовательной программы.

Особое внимание при проектировании содержания адаптированной образовательной программы уделяется описанию тех способов и приемов, посредством которых обучающиеся инвалиды и обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья будут осваивать содержание образования.

Особенности реализации общеобразовательных дисциплин

Получение среднего профессионального образования на базе основного общего образования осуществляется с одновременным получением среднего общего образования в пределах образовательной программы среднего профессионального образования по подготовке специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело. Образовательная программа среднего профессионального образования, реализуемая на базе основного общего образования, разработана на основе требований соответствующих федеральных государственных образовательных стандартов среднего общего и среднего профессионального образования с учетом получаемой специальности среднего профессионального образования (часть 3 статьи 68 Федерального закона об образовании).

Реализация среднего общего образования в пределах основной образовательной программы среднего профессионального образования должна, с одной стороны, соответствовать требованиям Федеральных государственных образовательных стандартов среднего общего и среднего профессионального образования, а с другой, – стать компонентом образовательной программы, ориентированной на достижение конечного результата – подготовку квалифицированного специалиста и развитие конкурентоспособности системы среднего профессионального образования.

Реализация образовательной программы среднего общего образования в пределах освоения основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования на базе основного общего образования: программы по подготовке специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело учитывается профиль – социально-экономический.

В соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования сформирован общеобразовательный цикл, включающий в себя изучение обязательных общеобразовательных дисциплин по предметным областям и написание индивидуального проекта.

Общеобразовательный цикл содержит 13 учебных дисциплин: «Русский язык», «Литература», «Иностранный язык», «История», «Обществознание», «География», «Физическая культура», «Основы безопасности жизнедеятельности», «Физика», «Химия», «Биология», «Математика», «Информатика».

Индивидуальный проект может быть представлен в виде учебного исследования или учебного проекта. Индивидуальный проект выполняется обучающимися самостоятельно под руководством преподавателя по выбранной теме в рамках одной или нескольких изучаемых общеобразовательных дисциплин с учетом выбранной специальности.

На защиту студенты должны представить индивидуальный проект в виде завершеного учебного исследования или разработанного проекта: информационного, творческого, социального, прикладного, инновационного, конструкторского, инженерного. Защита проектов проходит в виде публичной защиты на конференции среди студентов курса, в исключительных случаях в виде устного ответа на уроке.

Индивидуальный проект выполняется обучающимися в течение периода освоения общеобразовательного учебного предмета в рамках учебного времени, специально отведенного учебным планом.

Профессиональная направленность в преподавании общеобразовательных учебных предметов обусловлена интенсификацией освоения среднего общего образования в пределах основной профессиональной программы. Организация обучения с учетом профессиональной направленности позволяет повысить мотивацию обучающихся и обеспечить опережающий вход в специальность. Принцип профессиональной направленности реализуется через:

связь общеобразовательной подготовки с профессиональной, осуществляемой на основе метапредметной интеграции, направленной на формирование определенных компонентов общих компетенций ФГОС СПО;

корреляцию предметных, метапредметных и личностных образовательных результатов ФГОС СОО с общими компетенциями ФГОС СПО;

опору на передовые, инновационные технологии;

формирование задач и практических работ с учетом профессиональной направленности и профессиональной терминологии, предусматривающих моделирование условий, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Все изменения, внесенные профессиональными образовательными организациями в рабочие программы общеобразовательных учебных дисциплин, зафиксированы в пояснительных записках к этим программам.

В соответствии с требованиями ФГОС СПО нормативный срок освоения ОПОП СПО по подготовке специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело очной формы получения образования для лиц, обучающихся на базе основного общего образования с получением среднего общего образования, срок освоения программы увеличен на 52 недели из расчета: теоретическое обучение (при обязательной учебной нагрузке 36 часов в неделю) - 39 недель, промежуточная аттестация - 2 недели, каникулярное время - 11 недель

Учебное время, отведенное на теоретическое обучение, составляет 1476 часов. На самостоятельную внеаудиторную работу и работу над

индивидуальным проектом отведено около 50% учебного времени от обязательной аудиторной нагрузки (722 часа).

Знания и умения, полученные студентами при освоении учебных дисциплин общеобразовательного цикла, углубляются и расширяются в процессе изучения дисциплин социально-гуманитарного и общепрофессионального циклов, а также профессионального цикла ОПОП.

В рабочих программах уточнено содержание обучения, в том числе изучаемое углубленно с учетом его значимости для освоения ОПОП СПО и специфики специальности 38.02.08 Торговое дело; последовательность изучения материала, распределение часов по разделам и темам, лабораторные и практические занятия, тематику рефератов, самостоятельную внеаудиторную работу обучающихся, включая выполнение индивидуальных проектов, формы и методы текущего контроля и оценки учебных достижений, промежуточной аттестации студентов, рекомендуемые учебные пособия и др.

Примерная рабочая программа воспитания

Цель и задачи воспитания обучающихся при освоении ими образовательной программы:

Цель рабочей программы воспитания – создание организационно-педагогических условий для формирования личностных результатов обучающихся, проявляющихся в развитии их позитивных чувств и отношений к российским гражданским (базовым, общенациональным) нормам и ценностям, закреплённым в Конституции Российской Федерации, с учетом традиций и культуры субъекта Российской Федерации, деловых качеств специалистов среднего звена, определенных отраслевыми требованиями (корпоративной культурой).

Задачи:

формирование единого воспитательного пространства, создающего равные условия для развития обучающихся профессиональной образовательной организации;

организация всех видов деятельности, вовлекающей обучающихся в общественно-ценностные социализирующие отношения;

формирование у обучающихся профессиональной образовательной организации общих ценностей, моральных и нравственных ориентиров, необходимых для устойчивого развития государства;

усиление воспитательного воздействия благодаря непрерывности процесса воспитания.

РАЗДЕЛ 6. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1. Материально-техническое обеспечение реализации образовательной программы.

ПОУ «Северодвинский колледж управления и информационных технологий» для реализации образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело располагает необходимой материально-технической

базой, обеспечивающей проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом профессиональной образовательной организации по данной образовательной программе. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Колледж располагает всеми необходимыми учебными кабинетами, лабораториями, мастерскими и другими помещениями для осуществления профессиональной подготовки лиц, обучающихся по настоящей образовательной программе.

Перечень специальных помещений, лаборатории:

Кабинеты:

социально-экономических дисциплин;
общепрофессиональных дисциплин;
иностранного языка;
безопасности жизнедеятельности;
междисциплинарных курсов;
кабинет «Самостоятельной и воспитательной работы».

Лаборатории:

товароведения и организации экспертизы качества товаров.

Мастерские/ зоны по видам работ:

Учебный магазин.

Залы:

библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет;
актовый зал.

Оборудование специальных помещений, лабораторий, мастерских.

Кабинет социально-экономических дисциплин; кабинет общепрофессиональных дисциплин;

интерактивная доска
колонки
оборудование для воспроизведения звука
ноутбук для преподавателя.

Кабинет иностранного языка

интерактивная доска,
колонки,
оборудование для воспроизведения звука.

Кабинет «Самостоятельной и воспитательной работы».

22 посадочных места,
рабочее место преподавателя,
комплект наглядных пособий, доска.

Кабинет менеджмента и маркетинга; Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики; Кабинет междисциплинарных курсов.

14 компьютерных столов,
12 ученических столов,
интерактивная доска,

проектор,
колонки,
ученическая доска

Кабинет бухгалтерского учета, Кабинет финансов, налогов и налогообложения

Автоматизированные рабочие места бухгалтера по всем объектам учета - 22;

Рабочее место преподавателя, оснащенным мультимедийным оборудованием - 1;

Магнитно-маркерная доска

Детектор валют;

Счетчик банкнот;

Кассовый аппарат;

Сейф;

Программное обеспечение: операционной системой Windows;

Пакет лицензионных программ: MS Office 2016, СПС

КонсультантПлюс, «1С» (серия программ «1С: Бухгалтерия»)

Комплект учебно-методической документации.

Кабинет безопасности жизнедеятельности

Доска ученическая,

столы массажные,

раковина,

интерактивный тренажер для обучения навыками оказания первой медицинской помощи «Максим».

Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда; товароведения и организации экспертизы качества товаров.

доска ученическая,

стеллажи с образцами товаров,

витрины,

учебный магазин.

Актовый зал

автоматизированное рабочее место преподавателя,

проектор, экран,

трибуна,

мультимедийная система для представления средств

аудиовизуализации,

посадочные места.

ПОУ «Северодвинский колледж управления и информационных технологий» имеет необходимые технические средства обучения: интерактивные доски, мультимедийные проекторы, персональные компьютеры и ноутбуки, используемые в образовательном процессе, компьютерные классы с выходом в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», – а также иное учебное оборудование, необходимое для организации обучения обучающихся по данной образовательной программе.

Реализация основной профессиональной образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в лабораториях профессиональной образовательной организации и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием ФГОС СПО. Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики должно соответствовать содержанию будущей профессиональной деятельности и дать возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам профессиональной деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

6.2. Кадровые условия реализации основной профессиональной образовательной программы.

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на условиях гражданско-правового договора, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее), и имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет.

Квалификация педагогических работников образовательной организации должна отвечать квалификационным требованиям в Едином квалификационном справочнике.

Педагогические работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика, не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика, в общем числе педагогических работников, реализующих образовательную программу, должна быть не менее 25 процентов.

РАЗДЕЛ 7. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ

С целью контроля и оценки результатов подготовки и учета индивидуальных образовательных достижений обучающихся применяются:

- текущий контроль успеваемости студентов;
- контроль результатов промежуточной аттестации студентов;
- контроль результатов государственной итоговой аттестации.

Оценка качества подготовки обучающихся и выпускников осуществляется в двух основных направлениях: оценка уровня освоения дисциплин; оценка компетенций обучающихся.

Предметом оценивания являются умения, знания, практический опыт и освоенные компетенции.

Правила участия в контролируемых мероприятиях и критерии оценивания достижений обучающихся определяются локально-нормативными актами колледжа.

Текущий контроль – это непрерывно осуществляемый мониторинг уровня усвоения знаний, освоения умений, развития личностных качеств обучающегося за фиксируемый период времени.

Целью текущего контроля знаний, умений и освоенных компетенций является установление соответствия уровня и качества подготовки обучающихся требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности.

Текущий контроль успеваемости обучающихся осуществляется по всем видам аудиторных и самостоятельных работ, предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины, МДК, ПМ, преподавателями постоянно при проведении учебных занятий (в том числе ответы на семинарах, при тестировании; подготовка докладов, рефератов и сообщений; выполнение лабораторных и контрольных работ, участие в деловых играх и т.п.).

Текущий контроль проводится в пределах времени, отведенного на соответствующую дисциплину, МДК, учебную практику как традиционными, так и инновационными методами, включая компьютерные технологии.

Текущий контроль знаний может иметь следующие формы: устный и письменный опрос на лекциях, практических, семинарских занятиях; проверка выполнения письменных работ, практических заданий; самостоятельные работы; защита лабораторных работ и курсовых проектов; защита творческих исследовательских работ; тестирование (письменное или компьютерное) и др.

Возможны и другие формы текущего контроля результатов, которые определяются преподавателями цикловой комиссии и фиксируются в рабочей программе дисциплины.

Промежуточная аттестация – этап педагогического мониторинга уровня достижений обучающихся в соответствии с ФГОС, она является основной формой контроля учебной работы студентов. Задачей промежуточной аттестации по профессиональному модулю является оценка

уровня овладения обучающимся видом профессиональной деятельности, уровня сформированности общих и профессиональных компетенций, уровня квалификации.

Промежуточная аттестация оценивает результаты учебной деятельности студента за семестр. Основными формами промежуточной аттестации являются: экзамен по отдельной учебной дисциплине (междисциплинарному курсу); защита курсовой работы (проекта); дифференцированный зачет или зачет по отдельной учебной дисциплине (междисциплинарному курсу); экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю; дифференцированный зачет или зачет по учебной практике, производственной практике.

Промежуточная аттестация обеспечивает оперативное управление учебной деятельностью студента и ее корректировку и проводится с целью определения:

соответствия уровня и качества подготовки специалиста федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования в части государственных требований;

уровня овладения видом профессиональной деятельности, сформированности общих и профессиональных компетенций, уровня квалификации;

полноты и прочности теоретических знаний по учебной дисциплине или ряду учебных дисциплин, профессиональному модулю;

сформированности умений применить полученные теоретические знания при решении практических задач или выполнении лабораторных работ;

наличие умений самостоятельной работы с учебной литературой.

Формы, порядок и периодичность промежуточной аттестации определяются учебным планом.

Промежуточная аттестация результатов подготовки обучающихся осуществляется преподавателем учебной дисциплины и/или комиссией в форме дифференцированных зачётов, зачётов и экзаменов.

Аттестация по итогам производственной практики проводится на основании результатов, подтвержденных документами организаций – баз практик.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям ОПОП (текущий контроль знаний и промежуточная аттестация) созданы фонды оценочных средств.

Государственная итоговая аттестация выпускников

Государственная итоговая аттестация является наиболее действенным инструментом контроля качества подготовки выпускников колледжа.

Целью государственной итоговой аттестации является определение соответствия результатов освоения студентами образовательных программ среднего профессионального образования соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

Государственная итоговая аттестация проводится государственной экзаменационной комиссией (ГЭК), создаваемой в колледже по образовательной программе среднего профессионального образования.

Государственную экзаменационную комиссию возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность государственной экзаменационной комиссии, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Председателем государственной экзаменационной комиссии образовательной организации утверждается лицо, не работающее в образовательной организации, из числа:

руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность, соответствующую области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники;

представителей работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся выпускники.

Государственная итоговая аттестация выпускников является обязательной и осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме.

Государственная итоговая аттестация проводится в форме ***демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы)***.

Дипломный проект выполняется с учётом специфики специальности. Темы дипломных проектов определяются образовательной организацией. Студенту предоставляется право выбора темы дипломного проекта, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика дипломного проекта должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования.

Для подготовки дипломного проекта студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультанты. Руководителем дипломного проекта могут назначаться педагогические работники ПОУ «Северодвинский колледж управления и информационных технологий» или представители сторонних организаций, привлеченные на договорных условиях.

Дипломные проекты подлежат обязательному рецензированию специалистами из числа работников предприятий, организаций, преподавателей образовательных учреждений, хорошо владеющих вопросами, связанными с тематикой дипломных проектов.

Государственная итоговая аттестация завершается присвоением квалификации специалиста среднего звена – ***специалист торгового дела***.

Порядок и условия проведения государственных аттестационных испытаний определяются:

приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения

государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

Положением о порядке проведения государственной итоговой аттестации;

Положением о выполнении и защите дипломного проекта (работы);

Положением о проведении государственной итоговой аттестации в форме демонстрационного экзамена;

Программой Государственной итоговой аттестации по специальности 38.02.08 Торговое дело.