



Министерство образования и молодежной политики Свердловской области
ГАПОУ СО «Каменск-Уральский техникум торговли и сервиса»

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ПРОФЕССИОНАЛИТЕТ»**

Среднее профессиональное образование

Образовательная программа

подготовки специалистов среднего звена

38.02.08 «Торговое дело»

код и наименование в соответствии с ФГОС

На базе основного общего образования

Форма обучения очная

Квалификация выпускника

Специалист торгового дела

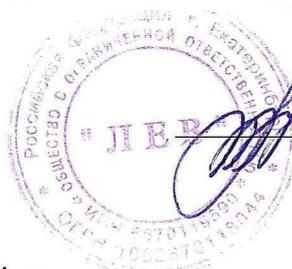
Одобрено на заседании педагогического совета: протокол № 8 от 14.06.2024 г.

Утверждено Приказом
ГАПОУ СО «КУТТС»

приказ № 256-од от 17.06.2024 г.

Директор _____ Е.О.Гончаренко

Согласовано с предприятием-
работодателем
ООО «Лев»



Еремеева П.В.

2024 год

Лист согласования

1.Общество с ограниченной ответственностью ООО «ЛЕВ»

Содержание

Раздел 1. Общие положения	2
1.1. Назначение основной профессиональной образовательной программы.....	2
1.2. Нормативные документы.....	2
1.3. Перечень сокращений.....	3
Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы	4
Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника	5
3.1. Область(и) профессиональной деятельности выпускников: 08 Финансы и экономика.....	5
3.2. Профессиональные стандарты.....	5
3.3. Осваиваемые виды деятельности.....	7
Раздел 4. Требования к результатам освоения образовательной программы	8
4.1. Общие компетенции.....	8
4.2. Профессиональные компетенции.....	12
4.3. Матрица компетенций выпускника.....	34
Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы	51
5.1. Учебный план.....	51
5.2. Обоснование распределения вариативной части образовательной программы.....	55
5.3. План обучения в форме практической подготовки на предприятии (на рабочем месте).....	58
5.4. Календарный учебный график.....	63
5.5. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей.....	65
5.6. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы.....	65
5.7. Практическая подготовка.....	65
5.8. Государственная итоговая аттестация.....	66
Раздел 6. Условия реализации образовательной программы	66
6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение образовательной программы.....	66
6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.....	67
6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы.....	67
6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы.....	68

Перечень приложений к ОПОП-П:

- Приложение 1. Рабочие программы профессиональных модулей
- Приложение 2. Рабочие программы учебных дисциплин
- Приложение 3. Материально-техническое оснащение
- Приложение 4. Программа государственной итоговой аттестации
- Приложение 5. Рабочая программа воспитания

Раздел 1. Общие положения

1.1. Назначение основной профессиональной образовательной программы

Настоящая основная профессиональная образовательная программа «Профессионалитет» (далее – ОПОП-П) по специальности разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 (далее – ФГОС, ФГОС СПО).

ОПОП-П определяет объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, требования к результатам освоения образовательной программы, условия реализации образовательной программы.

Основная профессиональная образовательная программа (далее – образовательная программа), реализуемая на базе основного общего образования, разработана 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.

1.2. Нормативные документы

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело Приказ Министерства просвещения Российской Федерации

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования (Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 г. № 762;

Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 № 800) (далее – Порядок);

Положение о практической подготовке обучающихся (Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 05.08.2020);

Перечень профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение (Приказ Минпросвещения России от 14.07.2023 № 534);

Перечень профессий и специальностей среднего профессионального образования, реализация образовательных программ по которым не допускается с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (приказ Минпросвещения России от 13.12.2023 N 932);

Постановление Правительства Российской Федерации от 13 октября 2020 г. № 1681 «О целевом обучении по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования»;

Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации и Министерства просвещения Российской Федерации от 05.08.2020 № 882/391 «Об организации и осуществлении образовательной деятельности при сетевой форме реализации образовательных программ»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 02.04.2024 N 172н; «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в области товароведения и товарной (товароведческой, товарной) экспертизы», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 14 мая 2024г. регистрационный №78127);

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 7 октября 2015 г. Регистрационный N 39210);

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н «Об утверждении профессионального стандарта « Специалист по внешнеэкономической деятельности», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 11 июля 2019 г. Регистрационный № 55208);

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 24 мая 2021г. регистрационный №63608);

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04 июня 2018 № 366н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 21 июня 2018 г. Регистрационный N 51397);

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», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации от 02 июня 2020 г. Регистрационный №58541);

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации от 29 апреля 2021г. Регистрационный № 63289);

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 сентября 2018 № 592н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 11 октября 2018 г. Регистрационный № 52408);

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2020 № 679н «Об утверждении профессионального стандарта «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 27 октября 2020 г. Регистрационный № 60593);

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 № 95н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по интернет-маркетингу», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 16 мая 2019г. Регистрационный №64635).

1.3. Перечень сокращений

ГИА – государственная итоговая аттестация;

ДЭ – демонстрационный экзамен;
МДК – междисциплинарный курс;
ОК – общие компетенции;
ОП – общепрофессиональный цикл;
ООД – общеобразовательные дисциплины;
ОТФ – обобщенная трудовая функция;
СГ – социально - гуманитарный цикл;
ПА – промежуточная аттестация;
ПК – профессиональные компетенции;
ПМ – профессиональный модуль;
ПМн – профессиональный модуль по направленности;
ОПОП-П – основная профессиональная образовательная программа
«Профессионалитет»;
П– профессиональный цикл;
ПП- производственная практика;
ПДП- Преддипломная практика;
ПС – профессиональный стандарт;
ТФ – трудовая функция;
УМК – учебно-методический комплект;
УП – учебная практика;
ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования.

Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы

Параметр	Данные
Отрасль, для которой разработана образовательная программа	Туризм и сфера услуг
Перечень профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников (при наличии)	Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 02.04.2024 N 172н; Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 апреля 2021 № 276н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 ноября 2023 г. № 790н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 ноября 2023 года № 821н
Специализированные допуски для прохождения практики, в том числе по охране труда и возраст до 18 лет	Наличие личной медицинской книжки с отметкой о прохождении медицинского осмотра согласно требованиям действующего законодательства Министерства здравоохранения; прививочный сертификат с отметкой о прохождении вакцинации согласно прививочного календаря; первичный инструктаж по охране труда
Реквизиты ФГОС СПО	Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548
Квалификация (-и) выпускника	Специалист торгового дела
в т.ч. дополнительные квалификации	17351 Продавец продовольственных товаров
Направленности (при наличии)	Коммерция и осуществление интернет-маркетинга
Нормативный срок реализации на базе ООО	2 года 10 месяцев
Нормативный объем образовательной программы на базе ООО	4428 ч.
Согласованный с работодателем срок реализации образовательной программы	2 года 8 месяцев
Согласованный с работодателем объем образовательной программы	4104 ч.
Форма обучения	очная

Структура образовательной программы	Объем, в ак.ч.	в т.ч. в форме практической подготовки
Обязательная часть образовательной программы	2844	1202
общеобразовательные дисциплины	1476	676
социально- гуманитарный цикл	268	194
общепрофессиональный цикл	240	82
профессиональный цикл	860	548
в т.ч. производственная практика:	288	288
Вариативная часть образовательной программы	1152	632
в т.ч. запрос конкретного работодателя кластера и (или) отрасли (не менее 50% объема вариативной части образовательной программы), включая цифровой образовательный модуль:		
СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности	30	30
СГ. 06 Культура речи и деловое общение	36	12
ОП. 01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	30	10
ОП. 02 ц. Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности (ИС 1С: Управление торговлей	24	8
ОП. 03 Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	30	10
ОП. 04 Автоматизация торгово-технологических процессов	10	6
ОП. 06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности	4	
ОП. 07 Бухгалтерский учет	36	12
ОП. 08 Технология трудоустройства	36	12
ОП. 09 Товароведение	36	12
ОП. 10 Логистика	36	12
ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	40	40
ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	40	40
ПМ.04ц Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	328	244
ПМ.05 Выполнение работ по профессии	256	184

"Продавец продовольственных товаров"		
ГИА в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы)	216	
Всего	4104	1180

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Область(и) профессиональной деятельности выпускников: 08 Финансы и экономика

3.2. Профессиональные стандарты

Перечень профессиональных стандартов, учитываемых при разработке ОПОП-П:

№	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 РФ от 10 сентября 2015 г. № 625н	А - Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
				А/02.5 Подготовка закупочной документации
				А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
2	06.043. «Специалист по интернет-маркетингу»	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 года N 95н	D - Реализация стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	D/01.5 Проведение аудита веб-сайта.
				D/02.5 Проведение аналитических работ по реализации стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
				D/03.5 Разработка стратегии поискового продвижения
				D/04.5 Организация коррекции ошибок в работе веб-сайта
				D/05.5 Оптимизация внутренних характеристик веб-сайта, повышение его популярности

				информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и анализ поведения посетителей веб-сайта
				D/06.5 Составление отчетов по реализации стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
			E- Реализация контекстно-медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	E/01.5 Проведение анализа готовности веб-сайта к продвижению, анализ веб-сайтов конкурентов
				E/02.5 Разработка стратегии проведения контекстно-медийной кампании
				E/03.5 Составление заданий на разработку текстовых и графических материалов для контекстно-медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
				E/04.5 Составление отчетов по реализации контекстно-медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
			F- Реализация медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	F/01.5 Проведение аналитических работ по реализации медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

				F/02.5 Разработка стратегии проведения медийной кампании и ее реализация
				F/03.5 Составление заданий на разработку текстовых и графических материалов для медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
				F/04.5 Составление отчетов по реализации медийной стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
			G - Реализация стратегии социального продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	G/01.5 Проведение аналитических работ по изучению конкурентов
				G/02.5 Разработка стратегии продвижения в социальных медиа
				G/03.5 Составление заданий по подготовке материалов для продвижения в социальных медиа
				G/04.5 Привлечение пользователей в интернет-сообщество
				G/05.5 Проведение рекламных кампаний в социальных медиа
				G/06.5 Составление отчетов по реализации стратегии социального продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
3	08.037	Приказ		A/01.5 Выявление

	«Бизнес-аналитик»	<p>Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 сентября 2018 года N 592н (В редакции, введенной в действие с 20 января 2019 года приказом Минтруда России от 14 декабря 2018 года N 807н.)</p>	<p>А- Работа с заинтересованными сторонами</p> <p>В - Обеспечение изменений в организации</p> <p>С - Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей</p>	<p>заинтересованных сторон</p> <p>А/02.5 Взаимодействие с заинтересованными сторонами</p> <p>В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими</p> <p>В/02.5 Подготовка к проведению изменений в организации</p> <p>В/03.5 Мониторинг параметров проводимых в организации изменений</p> <p>В/04.5 Завершение и оценка успешности проведенных в организации изменений</p> <p>В/05.5 Мониторинг заинтересованных сторон</p> <p>С/01.5 Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях</p> <p>С/02.5 Выявление истинных бизнес-проблем или бизнес-возможностей</p>
4	08.040 «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуги»	<p>Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 3 декабря 2019 года N 764н</p>	<p>А - Мониторинг первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг</p>	<p>А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг</p> <p>А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий</p>

5	08.035 «Маркетолог»	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 июня 2018 года N 366н	А- Технология проведения маркетингового исследования использованием инструментов комплекса маркетинга	А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования
				А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
6	08.039 «Специалист по внешнеэконо мической деятельности »	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 года N 409н	А - Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках
				А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках

3.3. Осваиваемые виды деятельности

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли)	ПМн. 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	ПМн.03 Осуществление продаж потребительских товаров
Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПМн.04 Организация и осуществление интернет-маркетинга
Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"	ПМ.05 Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"

Раздел 4. Требования к результатам освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

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

ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>Умения:</p> <p>определять задачи для поиска информации</p> <p>определять необходимые источники информации</p> <p>планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию</p> <p>выделять наиболее значимое в перечне информации</p> <p>оценивать практическую значимость результатов поиска</p> <p>оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач</p> <p>использовать современное программное обеспечение</p> <p>использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p> <p>Знания:</p> <p>номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности</p> <p>приемы структурирования информации</p> <p>формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации</p> <p>порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</p>
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	<p>Умения:</p> <p>определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности</p> <p>применять современную научную профессиональную терминологию</p> <p>определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</p> <p>выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи</p> <p>презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план</p> <p>рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования</p> <p>определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности</p> <p>презентовать бизнес-идею</p> <p>определять источники финансирования</p> <p>Знания:</p>

		содержание актуальной нормативно-правовой документации
		современная научная и профессиональная терминология
		возможные траектории профессионального развития и самообразования
		основы предпринимательской деятельности основы финансовой грамотности
		правила разработки бизнес-планов
		порядок выстраивания презентации
		кредитные банковские продукты
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения:
		организовывать работу коллектива и команды
		взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания:
		психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности
		основы проектной деятельности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения:
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:
		особенности социального и культурного контекста
		правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	Умения:
		описывать значимость своей
		применять стандарты антикоррупционного поведения
		Знания:
		сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей
		значимость профессиональной деятельности по специальности
		стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять	Умения:
		соблюдать нормы экологической безопасности

	знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<p>определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства</p> <p>организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона</p> <p>Знания:</p> <p>правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности</p> <p>основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности</p> <p>пути обеспечения ресурсосбережения</p> <p>принципы бережливого производства</p> <p>основные направления изменения климатических условий региона</p>
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	<p>Умения:</p> <p>использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей</p> <p>применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности</p> <p>пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности</p> <p>Знания:</p> <p>роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека</p> <p>основы здорового образа жизни</p> <p>условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности</p> <p>средства профилактики перенапряжения</p>
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<p>Умения:</p> <p>понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы</p>

		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
		Знания:
		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

4.2. Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ВД 01 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	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.

		<p>Умения:</p> <p>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.</p>
	<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Знания:</p> <p>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.</p> <p>Навыки:</p> <p>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</p>

		<p>Умения:</p> <p>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.</p> <p>Знания:</p> <p>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.</p>
	<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <p>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</p>

		<p>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.</p> <p>Умения:</p> <p>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).</p> <p>Знания:</p> <p>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере</p>
--	--	---

		<p>закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p>
	<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Навыки:</p> <p>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.</p> <p>Умения:</p> <p>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.</p>

		<p>Знания:</p> <p>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.</p>
	<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>Навыки:</p> <p>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.</p> <p>Умения:</p>

		<p>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;</p> <p>осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p> <p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота</p>
		<p>Знания</p> <p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
	<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки</p> <p>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.</p> <p>Умения</p> <p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным</p>

		<p>камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p> <p>использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p> <p>применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p> <p>применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p> <p>управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</p> <p>оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p> <p>применять электронный документооборот;</p> <p>осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</p> <p>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;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p> <p>Знания</p> <p>видов торговых структур;</p> <p>форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</p> <p>средств, методов, инноваций в отрасли;</p> <p>организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн</p>
--	--	--

		<p>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</p>
<p>ВД 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</p>	<p>ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>	<p>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.</p> <p>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</p> <p>Знания:</p>

		<p>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</p>
	<p>ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.</p>	<p>Навыки:</p> <p>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.</p> <p>Умения:</p> <p>обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</p> <p>Знания:</p> <p>средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.</p>
	<p>ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.</p>	<p>Навыки:</p> <p>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.</p> <p>Умения:</p> <p>обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных</p> <p>Знания:</p>

		порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
	ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	<p>Навыки:</p> <p>установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.</p> <p>Умения:</p> <p>анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p> <p>Знания:</p> <p>видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.</p>
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	<p>Навыки:</p> <p>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.</p> <p>Умения:</p> <p>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;</p>

		<p>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.</p>
	<p>ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p>	<p>Знания:</p> <p>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</p> <p>Навыки:</p> <p>расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p>Умения:</p> <p>собирать 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.</p> <p>Знания:</p> <p>принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; методов экономического анализа и учета показателей деятельности</p>

		<p>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.</p>
	<p>ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p>	<p>Навыки: определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>

	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.	<p>Навыки:</p> <p>сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</p> <p>Умения:</p> <p>собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.</p> <p>Знания:</p> <p>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.</p>
ВД 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	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	<p>Навыки:</p> <p>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</p> <p>Умения:</p> <p>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;</p>

		<p>планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты.</p>
		<p>Знания: специализированных программных продуктов; методики выявления потребностей клиентов</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<p>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.</p> <p>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;</p>

		<p>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.</p>
	<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов</p>	<p>Знания: методики выявления потребностей; техники продаж; методик проведения презентаций; потребительских свойств товаров; требований и стандартов производителя</p> <p>Навыки: сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров.</p> <p>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;</p>

		<p>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</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>принципов и порядка ведения претензионной работы; ассортимента товаров; стандартов организации; стандартов менеджмента качества; гарантийной политики организации</p>
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p>	<p>Навыки:</p>
		<p>анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>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</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>специализированных программных продуктов</p>
<p>ВД 04 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по</p>	<p>ПК 4.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению</p>	<p>Навыки: проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого</p>

выбору)		<p>веб-сайта; проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</p>
		<p>Умения: выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов; выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; использовать инструменты для проведения технического аудита. выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</p> <p>Знания: основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; основы веб-технологии; основы веб-дизайна; основы компьютерной грамотности; методы обработки текстовой информации; правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита; правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации; основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта; особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; особенности функционирования современных поисковых машин; правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.</p>
	<p>ПК 4.2. Анализировать интернет-пространство, а также</p>	<p>Навыки: анализа поисковой выдачи;</p>

<p>поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>	<p>анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи; анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; определения стратегии поискового продвижения; проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении; анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p>
	<p>Умения: определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.</p>
	<p>Знания: внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок; особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний; стандартов делового общения в письменной и устной форме; особенностей функционирования современных поисковых машин; правил формирования служебного файла, размещенного в корневом</p>

	<p>каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы); методов обработки текстовой и графической информации; основ копирайтинга и веб-райтинга.</p>
<p>ПК 4.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет</p>	<p>Навыки: определения стратегии продвижения в социальных сетях.</p>
	<p>Умения: определять маркетинговые стратегии; составлять smm-стратегии; составлять контент-планы; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов.</p>
	<p>Знания: основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов.</p>
<p>ПК 4.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;</p>	<p>Навыки: размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»; размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</p>
	<p>Умения: разрабатывать уникальные торговые предложения; разрабатывать рекламные модули; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; обосновывать выбор целевой аудитории; создавать тексты и рекламные слоганы.</p>
	<p>Знания: перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</p>

<p>ПК 4.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика</p>	<p>Навыки: разработки лендинга.</p> <p>Умения: создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций; различать виды текстов; рассчитать бюджет на создание лендинга; писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций; определять СТА для лендингов; работать с бесплатными сервисами создания лендингов; создавать уникального торгового предложения для определенных задач; работать с сервисами рассылок.</p> <p>Знания: основ разработки и поддержки сайтов/лендингов; основ гипертекстовой разметки; стандартов верстки веб-сайтов; принципиальных отличий лендингов от сайтов; сервисов для автоматизации рассылок.</p>	
<p>ПК 4.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>	<p>Навыки: анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы; анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании; составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.</p> <p>Умения: составлять информационно-аналитические справки; оформлять отчетные документы.</p> <p>Знания: методов обработки текстовой информации и графической информации.</p>	
<p>ВД 05 Выполнение работ</p>	<p>ПК 5.1 Проверять товар по</p>	<p>Навыки:</p>

по профессии "Продавец продовольственных товаров"	количеству и внешним признакам качества	приемки товаров на рабочем месте продавца
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять методы определения количества и качества товаров; - осуществлять проверку товаров по количеству и внешним признакам качества в соответствии с нормативными документами. - соблюдать требования нормативных документов; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортимент потребительских товаров, требования к качеству, дефекты, условия и сроки хранения; - методы определения количества и качества товаров; товаросопроводительные документы. - нормативные документы, регламентирующие качество товаров.
	ПК 5.2 Безопасно выкладывать товары на торговом оборудовании в соответствии с мерчандайзинговой планограммой и стандартом торговой организации.	Навыки:
		<p>выкладки товаров на торговом оборудовании</p> <ul style="list-style-type: none"> - подготовки товаров к продаже
		Умения:
		<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять подготовку товаров к продаже; - группировать товары по назначению, видам и сортам; - выкладывать товар на торговом оборудовании наиболее рациональным и безопасным способом в соответствии с мерчандайзинговой планограммой, контролируя исправность оборудования; - соблюдать требования нормативных документов; - проверять наличие ценников и правильность их заполнения; - подготавливать необходимые информационные материалы по товарам, размещать их в местах продажи в соответствии с мерчандайзинговой планограммой.
		Знания:
		<ul style="list-style-type: none"> - основные и вспомогательные операции предреализационной подготовки товаров, особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров; - правила размещения отделов и отдельных групп товаров в торговых предприятиях. - виды, способы и средства выкладки товаров, особенности выкладки отдельных видов продовольственных товаров;

	<p>ПК 5.3 Обслуживать покупателей, соблюдая действующие нормативные документы и стандарты обслуживания торговой организации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ассортимент потребительских товаров, требования к качеству, дефекты, условия и сроки хранения; - информационные материалы, используемые в местах продаж. <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> обслуживания покупателей; - осуществлении расчетов с покупателями. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> осуществлять подготовку рабочего места к процессу обслуживания и поддерживать его на протяжении всего рабочего дня; - обслуживать покупателей; - консультировать покупателей по ассортименту, качеству, законодательным нормам, проблемам покупателей; - правильно производить расчет с покупателями различными средствами оплаты, используя контрольно-кассовое оборудование; - принимать претензий от покупателей по товарам и качеству обслуживания; - соблюдать требования нормативных документов <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> правила торговли: нормативную базу, виды и структуру документов, обязанности продавца и права потребителей по Федеральному закону «О защите прав потребителей»; - приемы и методы обслуживания покупателей разного возраста и пола, уровня образования и психологической характеристики личности; - разнообразные формы и методы обслуживания покупателей; - контрольно-кассовое оборудование; - порядок расчетов покупателей; - основные элементы процесса продажи товаров и обслуживания покупателей.
	<p>ПК 5.4 Участвовать в инвентаризации товаров в торговом предприятии</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> документального оформления товарных операций; - участия в проведении инвентаризации товаров <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> оформлять документами товарные операции; - предотвращать возможность хищения и риск случайной гибели товаров;

		<ul style="list-style-type: none"> - соблюдать требования нормативных документов; - осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей в соответствии со стандартами организации
		Знания:
		<ul style="list-style-type: none"> - организация материальной ответственности в торговле; - документальное оформление операций в торговле; - ответственность за правонарушения, совершаемые в торговле; <p>организация инвентаризации товарно-материальных ценностей в торговых предприятиях.</p>

4.3. Матрица компетенций выпускника

4.3.1. Матрица соответствия видов деятельности по ФГОС СПО, видам деятельности по запросу работодателя видам профессиональной деятельности по профессиональным стандартам, квалификационным справочникам с учетом отраслевой специфики

Часть ОПОП-П обязательная /вариативная	Наименование вида деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код профессиональног о стандарта	Код и наименование обобщенной трудовой функции	Код и наименование трудовой функции
ВД по ФГОС СПО	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 Специалист в сфере закупок	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	08.026 Специалист в сфере закупок	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги

		искусственного интеллекта.			
		ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	08.026 Специалист в сфере закупок	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. ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту. ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности»	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

	<p>ВД 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)</p>	<p>2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга. ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.</p>	<p>08.035 «Маркетолог»</p>	<p>ОТФ А- Технология проведения маркетингового исследование использованием инструментов комплекса маркетинга</p>	<p>ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования ТФ А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>
--	---	---	--------------------------------	--	---

		<p>ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.</p> <p>ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.</p>	<p>08.040 «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуги</p>	<p>А - Мониторинг первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг</p>	<p>А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий</p>
		<p>ПК. 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p>ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p>	<p>08.037 «Бизнес-аналитик»</p>	<p>В - Обеспечение изменений в организации</p>	<p>В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими В/02.5 Подготовка к проведению изменений в организации В/03.5 Мониторинг параметров проводимых в организации изменений В/04.5 Завершение и оценка успешности проведенных в организации изменений В/05.5 Мониторинг заинтересованных сторон</p>

		ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.	08.037 «Бизнес-аналитик»	С - Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей	С/01.5 Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях С/02.5 Выявление истинных бизнес-проблем или бизнес-возможностей
ВД 03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	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	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	

		специализированных программных продуктов.			соблюдения стандартов организации
		ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	40.062	ОТФ А Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/01.5 Определение 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
		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-информ	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с	ТФ А/04.3 Послепродажное консультационно-информ

		ационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.		клиентом, послепродажное обслуживание	ационное сопровождение клиента
ВД 04. Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПК 4.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	06.043 «Специалист по интернет-маркетингу»	D – Реализация стратегии поискового продвижения в информационно-телекоммуникационной сети	D/01.5. Проведение аудита веб-сайта	
	ПК 4.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".		G – Реализация стратегии социального продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	G/01.5. Проведение аналитических работ по изучению конкурентов G /02.5 Разработка стратегии продвижения в социальных медиа G/03.5. Составление заданий по подготовке материалов для продвижения в социальных медиа	
	ПК 4.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет		F – Реализация медийной стратегии продвижения в информационно-коммуникационной сети «Интернет»	G/04.5. Привлечение пользователей в интернет- сообщество G/05.5. Проведение рекламных кампаний в социальных медиа G/06.5 Составление отчетов по реализации стратегии социального продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	
	ПК 4.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.				
	ПК 4.5. Составлять технические задания в соответствии с				

Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы

5.1. Учебный план

Индекс	Наименование	Форма промежуточной аттестации (зачет, диф. Зачет, экзамен и др.)	Всего	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем образовательной программы в академических часах					Обязательная часть образовательной программы в ак.ч.	Вариативная часть образовательной программы в ак.ч.	Объем образовательной программы, распределённой по курсам и семестрам					
					Учебные занятия	Практики	Курсовой проект (работа)	Самостоятельная работ	Промежуточная аттестация			1 курс		2 курс		3 курс	
												1 семестр	2 семестр	3 семестр	4 семестр	5 семестр	6 семестр
1	2	3	4	5	6	7	8	9	11	12	13	14	15	16	17	18	19
ООД.00	Общеобразовательные дисциплины		1476	676	1452				24			612	864	72			
ООД.01	Русский язык	Э	90	18	84				6			34	56				
ООД.02	Литература	Дз	162	58	162							46	44	72			
ООД.03	История	Дз	120	26	120							50	70				
ООД.04	Обществознание	Дз	112	60	112							50	62				
ООД.05	География	Дз	78	26	78							34	44				
ООД.06	Иностранный язык	Дз	118	118	118							62	56				
ООД.07	Математика	Э	246	102	240				6			102	144				
ООД.08	Информатика	Э	128	68	122				6			50	78				
ООД.09	Физическая культура	Дз	84	78	84							34	50				
ООД.10	Основы безопасности жизнедеятельности	Дз	78	12	78							34	44				
ООД.11	Физика	Дз	36	14	36							18	18				
ООД.12	Химия	Дз	78	32	78							34	44				
ООД.13	Биология	Дз	50	18	50							18	32				
ООД.14	Введение в специальность	Э	52	24	52							46	6				
ООД.15	Индивидуальный проект	Э	44	22	38				6				44				
СГ.00	Общий гуманитарный и социально-экономический цикл		334	236	324			4	6	268	66			124	182	28	
СГ.01	История России	Дз	36	12	36					36	0				36		

СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	Дз	62	54	60			2		32	30			32	30		
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	Дз	68	48	68					68				20	48		
СГ.04	Физическая культура	Дз	96	94	96					96				36	32	28	
СГ.05	Основы финансовой грамотности	Дз	36	16	30				6	36				36			
СГ.06	Культура речи и деловое общение	Дз	36	12	34			2			36				36		
ОП.00	Общепрофессиональный цикл		482	214	444			20	18	240	242			42	198	190	52
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	Дз	66	34	58			2	6		36					66	
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности (ИС 1С: Управление торговлей	Дз	68	54	60			2	6		44					68	
ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	Дз	72	28	64			2	6		42	30				72	
ОП.04	Автоматизация торговых-технологических процессов	Э	54	22	52			2			44	10				54	
ОП.05	Основы предпринимательства	Дз	42	20	40			2			42	0			42		
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	Дз	36	8	34			2			32	4				20	16
ОП.07	Бухгалтерский учет	Дз	36	12	34			2			36				36		
ОП.08	Технология	Э	36	12	34			2			36						36

	трудоустройства																
ОП.09	Товароведение	Э	36	12	34			2			36				36		
ОП.10	Логистика	Дз	36	12	34			2			36					36	
П.00	Профессиональный цикл		1524	548	952	468	40	44	60	860	844		72	374	484	394	200
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности		262	86	128	108		10	12	222	40			52	210		
ПА	Промежуточная аттестация по ПМ	Э	12						12	12	0				12		
МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	Дз	52	26	48			4		32	20			52			
МДК.01.02	Организация и осуществление продаж		54	40	50			4		34	20				54		
МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Дз	36	20	34			2		36	0				36		
ПП 01	Производственная практика	Дз	108			108				108	0				108		
ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли		412	156	278	108	20	14	12	372	40			138	274		
ПА	Промежуточная аттестация по ПМ	Э	12						12	12					12		
УП.02	Учебная практика	Дз	36			36				36					36		
ПП.02	Производственная практика	Дз	72			72				72					72		
ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		266	90	182	72		4	12	270						266	

ПА	Промежуточная аттестация по ПМ	Э	12						12	12						12	
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Дз	182	90	178			4		182						182	
ПП.03	Производственная практика	Дз	72			72				72						72	
ПМ.04	Организация и осуществление интернет-маркетинга		328	140	232	72	20	12	12		328					128	200
ПА	Промежуточная аттестация	Э	12						12		12						12
УП.04	Учебная практика	Дз	72			72					72						72
ПМ.05	Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"		256	76	132	108		4	12		256		72	184			
ПА	Промежуточная аттестация	Э	12						12		12				12		
МДК.05.01	Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"	Дз	136	76	132			4			136		36	100			
УП.05	Учебная практика	Дз	108			108					108		36	72			
ПДП.00	Преддипломная практика		72			72				72							72
ГИА.00	Государственная итоговая аттестация		216						216								216
Итого:			4104	330 4	3172	540	40	68	324	1440	1192	612	864	612	864	612	540

5.2. Обоснование распределения вариативной части образовательной программы

№ п/п	Код и наименование учебной дисциплины/профессионального модуля	Количество часов	Категория		Обоснование
			1.	ПОП-П/работодател	

			Ь 2. ЦОМ/проект	
1.	СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности	30	ПОП-П/работодатель Ь	Увеличено количество часов на изучение тем: «Маркировка товара и этикетка на продукции», и Этика делового общения» на усиление уровня подготовки по дисциплинам социально-гуманитарного цикла.
2.	СГ. 06 Культура речи и деловое общение	36	ПОП-П/работодатель Ь	Дисциплина введена по запросу работодателя, в целях формирования коммуникативного навыка у выпускника, для эффективного выстраивания бизнес-процессов
3.	ОП. 01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	30	ПОП-П/работодатель Ь	Увеличено количество часов на изучение раздела «Имущество организации и показатели эффективности его использования» на усиление уровня подготовки по дисциплинам общепрофессионального цикла.
4.	ОП. 02 ц. Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности (ИС 1С: Управление торговлей	24	ПОП-П/работодатель Ь	Увеличено количество часов на изучение раздела «Работа с программой «1С: Предприятие. Управление торговлей» по требованию работодателя для расширения объема подготовки по формированию компетенции ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий., ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий, ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий., ПК 3.3, . Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий. ПК 3.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
5.	ОП. 03 Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	30	ПОП-П/работодатель Ь	Увеличено количество часов на изучение по дисциплине общепрофессионального цикла, в соответствии с

				требованиями проф. стандарта «Специалист в области товароведения и товарной, товароведческой (товароведной) экспертизы)"
6.	ОП. 04 Автоматизация торгово-технологических процессов	10	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов на изучение темы «Работа в 1С-Битрикс»
7.	ОП. 06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности	4	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов на изучение темы «Правовое регулирование предпринимательской деятельности»
8.	ОП. 07 Бухгалтерский учет	36	ПОП-П/работодатель	Данная дисциплина введена по запросу работодателя для усиления уровня подготовки по дисциплинам общепрофессионального цикла.
9.	ОП. 08 Технология трудоустройства	36	ПОП-П/работодатель	Данная дисциплина введена по запросу работодателя для освоения ОК 3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие - студентам необходимы специальные знания и умения профессионального самоопределения и навыки поведения на рынке труда, что повысит их возможности эффективного трудоустройства и конкурентоспособность.
10.	ОП. 09 Товароведение	36	ПОП-П/работодатель	Дисциплина введена по запросу работодателя и направлена на подготовку специалистов торгового дела в области продаж потребительских товаров Целью дисциплины является ознакомление студентов с основами формирования структуры ассортимента потребительских товаров, приемки товаров по количеству и качеству.
11.	ОП. 10 Логистика	36	ПОП-П/работодатель	Дисциплина введена по запросу работодателя, для формирование у обучающихся профессиональных знаний теоретических основ логистики и формирование умений в области ведения логистики на предприятиях.
12.	ПМ.01 Организация и осуществление деятельности торговой	36	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов в соответствии с требованиями проф. стандарта «Специалист в области товароведения и товарной, товароведческой

				(товароведной) экспертизы)"
13.	ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	40	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов лабораторно-практических занятий по проведению экспертизы потребительских товаров.
14.	ПМ.04ц Организация и осуществление интернет-маркетинга	328	ЦОМ/проект	Цифровой модуль введен по запросу работодателя с целью подготовки квалифицированных кадров в данном секторе экономики.
15.	ПМ. 05 Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"	256	ПОП-П/работодатель	Профессиональный модуль введен для освоения профессии Продавец. Изучение тем: «Порядок совершения операций с наличными деньгами и безналичными расчетами», «Организация работы на контрольно-кассовых машинах (ККМ)», «Ревизия ценностей и проверка организации кассовой работы», «Ответственность за нарушения кассовой дисциплины» и выделены часы на производственную практику для более глубокой отработки полученных знаний, умений и навыков на предприятии.
Итого		1192		-

5.3. План обучения в форме практической подготовки на предприятии (на рабочем месте)

№ п/п	Вид учебного занятия. Тема / Виды работ практик	Код и наименование МДК, практики	Длительность обучения (в ак. часах)	Семестр обучения	Наименование рабочего места, участка/структурного подразделения	Ответственный от предприятия
1.		ПМ. 05 Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров" ПП 05 Производственная практика	108	2-3	Торговый зал,	ООО «Лев» руководитель торгового отдела Зайкова Алла Юрьевна
2	Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПП 01 Производственная практика	108	3	Торговый зал, зона приемки товаров, зоны рабочих мест заведующих отделами	ООО «Лев» руководитель торгового отдела Зайкова Алла Юрьевна

	закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.					
3	<p>1. Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирование целей маркетингового исследования</p> <p>2. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.</p> <p>3. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли.</p> <p>4. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики.</p> <p>5. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования.</p> <p>6. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.</p> <p>7. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий:</p> <p><input type="checkbox"/> исследования</p>	<p>ПМ 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</p> <p>ПП 02 Производственная практика</p>	108	3-4	Торговый зал, зоны хранения товаров	ООО «Лев» руководитель торгового отдела Зайкова Алла Юрьевна

<p>рынка(определение емкости рынка и доли рынка);</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> изучение потребителей (исследование потребительских привычек и предпочтений, процесса принятия решения о покупке, уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, сегментация потребителей и выбор целевого сегмента); <input type="checkbox"/> исследование продукта (тестирование концепции нового товара, тестирование товара); <input type="checkbox"/> исследование цены (чувствительности к цене, эластичности спроса по цене): <input type="checkbox"/> исследования рекламы (тестирование рекламных концепций и материалов, исследование эффективности рекламной кампании); <input type="checkbox"/> рынка. <p>8. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках</p> <p>9.Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации.</p> <p>10.Оформление результатов маркетингового исследования.</p>					
---	--	--	--	--	--

4	<p>1. Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий.</p> <p>2. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.</p> <p>3. Оформление витрин и выставок.</p> <p>4. Проведение первичного мерчандайзинг-аудита розничных торговых объектов.</p> <p>5. Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки.</p> <p>6. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.</p> <p>7. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж.</p> <p>8. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов.</p> <p>9. Формирование</p>	<p>ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</p> <p>ПП 03 Производственная практика</p>	72	5	Торговый отдел, отдел маркетинга и рекламы, отдел информационных технологий	ООО «Лев», руководитель отдела маркетинга и рекламы Нагибина Ольга Владимировна
---	---	---	----	---	---	---

	<p>аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов.</p> <p>10. Выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов.</p> <p>11. Анализ товарных запасов с применением программных продуктов.</p> <p>12. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания</p>					
5	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи. 5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. 6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» 7. Определение стратегии поискового продвижения. 8. Проверка и 	<p>ПМ 04 ц Организация и осуществление интернет-маркетинга</p> <p>ПП 04 Учебная практика</p>	72	5,6	Отдел маркетинга торгового предприятия	Маркетолог

	<p>корректировка списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении.</p> <p>9. Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p> <p>10. Определение стратегии продвижения в социальных сетях.</p> <p>11. Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».</p> <p>12. Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».</p> <p>13. Разработка лендинга.</p> <p>14. Анализ использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы.</p> <p>15. Анализ показателей эффективности проведения</p>					
--	--	--	--	--	--	--

	нед.	ак.ч.	нед.																			
1 курс	38	1368	17,0	612	21,0	756	2,0	72	0,0		2,0	72	1	36	0	0	1	36			11	1476
2 курс	29,5	1062	11,8	426	17,7	636	2,5	90	1,2	42	1,3	48	9	324	4	144	5	180			11	1476
3 курс	23,5	846	14,7	528	8,8	318	1,5	54	0,3	12	1,2	42	10	360	2	72	8	288	6	216	2	1476
Всего	91	3276	43,5	1566	47,5	1710	6,0	216	1,5	54	4,5	162	20	720	6	216	14	504	6	216	24	4428

Обозначения и сокращения:

36

– обучение по модулям и дисциплинам;

X
ПА
X

– обучение по модулям и дисциплинам и промежуточная аттестация (ПА)
(36 ак.ч. в неделю);

П

– практики (36 ак.ч. в неделю);

к

– каникулы;

Г

– государственная итоговая аттестация (ГИА) (36 ак.ч. в неделю).

5.5. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) является составной частью образовательной программы и определяет содержание дисциплины (модуля), запланированные результаты обучения, составные части учебного процесса, формы и методы организации учебного процесса и контроля знаний обучающихся, учебно-методическое и материально-техническое обеспечение учебного процесса по соответствующей дисциплине (модулю).

Совокупность запланированных результатов обучения по дисциплинам (модулям) должна обеспечивать формирование у выпускника всех компетенций, установленных ФГОС СПО.

Рабочие программы профессиональных модулей и дисциплин, включая профессиональные модули и дисциплины по запросу работодателя, приведены в Приложениях 1, 2 к ОПОП-П.

5.6. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы

Цель рабочей программы воспитания – развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, природе и окружающей среде.

Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы по специальности являются частью программы воспитания образовательной организации и представлены в Приложении 5.

5.7. Практическая подготовка

Практическая подготовка при реализации образовательных программ СПО направлена на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции по профилю образовательной программы путем расширения компонентов (частей) образовательной программы, предусматривающих моделирование реальных условий или смоделированных производственных процессов, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки:

- реализуется, в том числе на рабочих местах ООО «Лев» при проведении практических и лабораторных занятий, выполнении курсового проектирования, всех видов практики и иных видов учебной деятельности;

- включает в себя отдельные лекционного типа, семинары, которые предусматривают передачу учебной информации обучающимся, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки осуществляется на 1-3 курсах обучения, охватывая дисциплины, профессиональные модули, все виды практики, предусмотренные учебным планом образовательной программы.

Практическая подготовка организуется в специальных помещениях и структурных подразделениях образовательной организации, а также в специально

оборудованных помещениях (на рабочих местах) ООО «Лев» на основании договора о практической подготовке обучающихся.

5.8. Государственная итоговая аттестация

Государственная итоговая аттестация осуществляется в соответствии с Порядком проведения ГИА.

Государственная итоговая аттестация обучающихся проводится в следующей форме:

демонстрационный экзамен и защита дипломного проекта (работы)

Программа ГИА включает общие сведения; примерные требования к проведению демонстрационного экзамена; описание организации и проведения защиты дипломного проекта (работы). Программа ГИА представлена в приложении 4.

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение образовательной программы

6.1.1. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению реализации образовательной программы установлены в соответствующем ФГОС СПО.

Состав материально-технического и учебно-методического обеспечения, используемого в образовательном процессе, определяется в Приложении 3 и рабочих программах дисциплин (модулей).

6.1.2. Перечень специальных помещений для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой

Кабинеты:

социально-экономических дисциплин;
иностранного языка;
математики;
экономики организации;
статистики;
менеджмента;
маркетинга;
документационного обеспечения управления;
правового обеспечения профессиональной деятельности;
бухгалтерского учета;
финансов, налогов и налогообложения;
стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия;
безопасности жизнедеятельности;
организации коммерческой деятельности и логистики;

Лаборатории:

Лаборатория оценки качества и экспертизы потребительских товаров

Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда
Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности

Спортивный зал

Залы:

- библиотека, читальный зал с выходом в интернет;
- актовый зал.

6.1.3. Перечень материально-технического обеспечения и перечень необходимого комплекта лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения представлен в Приложении 3.

6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Программа сочетает обучение в образовательной организации и на рабочем месте на базе работодателя с широким использованием в обучении цифровых технологий.

При реализации образовательной программы применяются дистанционные образовательные технологии.

6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы

Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы установлены в соответствующем ФГОС СПО.

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности: финансы и экономика, и имеющими стаж работы в данной профессиональной области не менее трех лет.

Работники, привлекаемые к реализации образовательной программы осваивают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации не реже одного раза в три года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций, в том числе в форме стажировки на предприятиях отрасли а также в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия полученных компетенций требованиям к квалификации педагогического работника.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих опыт деятельности не менее трех лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, в общем числе педагогических работников, обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей образовательной программы, должна быть не менее 25 %

Сведения о педагогических (научно-педагогических) работниках, участвующих в реализации образовательной программы, и лицах, привлекаемых к реализации образовательной программы на иных условиях:

№ п/п	ФИО (при наличии) специалиста-практика	Наименование организации, осуществляющей деятельность в профессиональной сфере, в которой работает специалист-практик по основному месту работы или на	Занимаемая специалистом-практиком должность	Общий трудовой стаж работы специалиста-практика в организациях, осуществляющих деятельность в профессиональной сфере, соответствующей профессиональной

		условиях внешнего совместительства		деятельности, к которой готовятся обучающиеся
1				

6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы

Расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по реализации образовательной программы в соответствии с направленностью и квалификацией осуществляются в соответствии с Перечнем и составом стоимостных групп профессий и специальностей по государственным услугам по реализации основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования – программ подготовки специалистов среднего звена, итоговые значения и величина составляющих базовых нормативов затрат по государственным услугам по стоимостным группам профессий и специальностей, отраслевые корректирующие коэффициенты и порядок их применения, утверждаемые Минпросвещения России ежегодно.

Финансовое обеспечение реализации образовательной программы, определенное в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и Федеральным законом от 29 декабря 2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», включает в себя затраты на оплату труда преподавателей и мастеров производственного обучения с учетом обеспечения уровня средней заработной платы педагогических работников за выполняемую ими учебную (преподавательскую) работу и другую работу в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

Расчетная величина стоимости обучения из расчета на одного обучающегося в соответствии с рекомендациями федеральных и региональных нормативных документов составляет (дописать величину в рублях и при необходимости представить обоснование в табличной форме).