
	Министерство общего и профессионального образования Ростовской области
	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области «Новочеркасский колледж промышленных технологий и управления»
НКПТиУ ППССЗ 17-12-24	Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело

Рег. № 17

Экз. № 1

ПРИНЯТО

на заседании методического
совета колледжа,
протокол № 8 от 30 мая 2024 г.
Председатель методсовета
 Н.П. Шевченко



УТВЕРЖДАЮ

Директор колледжа
Е.Н. Григорьева
30 мая 2024 г.

**ПРОГРАММА
ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА
по специальности 38.02.08 Торговое дело**

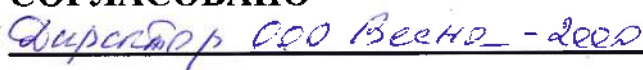

Квалификация специалиста среднего звена: специалист торгового дела

Форма обучения: очная

Нормативный срок освоения программы: 2 года 10 мес.

Наименование документа	Версия № 1
Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело	Введено с «01» сентября 2024 г.
ППССЗ 17-12-24	

СОГЛАСОВАНО

 Чернышова Н.С. 



1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Образовательная программа среднего профессионального образования (Программа подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ)) по специальности 38.02.08. Торговое дело, реализуемая ГБПОУ РО «Новочеркасский колледж промышленных технологий и управления» представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную образовательной организацией с учетом требований рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности (ФГОС СПО), утвержденного Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548.

ОП СПО определяет рекомендованный объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, планируемые результаты освоения образовательной программы, условия образовательной деятельности.

ОП СПО разработана для реализации образовательной программы на базе основного общего образования.

1.1. Нормативные документы для разработки ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело

Нормативную правовую базу разработки ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело составляют:

— Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями);

Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС) по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, утвержденный приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. № 548.

— Приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 N 413 (ред. от 12.08.2022) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования»;

— Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 18.05.2023 № 371 «Об утверждении федеральной образовательной программы среднего общего образования» (Зарегистрирован 12.07.2023 № 74228);

— Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 N 762 «Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

— Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 5 августа 2020 г. «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»;

— Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 N 800 (ред. от 19.01.2023) «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

— Приказ Минпросвещения России от 17.05.2022 N 336 (ред. от 25.09.2023) "Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования и установлении соответствия отдельных профессий и специальностей среднего профессионального образования, указанных в этих перечнях, профессиям и специальностям среднего профессионального образования, перечни которых утверждены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013 г. N 1199 "Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 17.06.2022 N 68887);

— Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 27.04.2024 № 289 "О внесении изменений в перечни профессий и специальностей среднего

профессионального образования и соответствия отдельных профессий и специальностей среднего профессионального образования, указанных в этих перечнях, профессиям и специальностям среднего профессионального образования, перечни которых утверждены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013 г. № 1199 "Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования", утвержденные приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 17 мая 2022 г. № 336" (Зарегистрирован 31.05.2024 № 78367);

— 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 19 февраля 2019 № 95н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по интернет-маркетингу», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 16 мая 2019г. Регистрационный №64635);

— Устава государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Ростовской области «Новочеркасский колледж промышленных технологий и управления»;

— Локальных актов, регламентирующих образовательный процесс.

Перечень сокращений, используемых в тексте ОП СПО:

ФГОС СПО – Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

ОП СПО – основная программа среднего профессионального образования;

СГ – социально-гуманитарный цикл;

ОП – общепрофессиональный цикл;

П – профессиональный цикл;

МДК – междисциплинарный курс;
 ПМ – профессиональный модуль;
 ОК – общие компетенции;
 ПК – профессиональные компетенции;
 ДЭ – демонстрационный экзамен;
 ГИА – государственная итоговая аттестация;

2. Общая характеристика программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело

Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы: специалист торгового дела.

Направленность ОП:

1. «Товароведение и продажа потребительских товаров»;
2. «Коммерция и осуществление интернет -маркетинга».

Направленность образовательной программы конкретизирует содержание образовательной программы путем ориентации на следующие виды деятельности:

Таблица 1

Наименование направленности	Вид деятельности в соответствии с направленностью
Товароведение и продажа потребительских товаров	Организация и осуществление торговой деятельности.
	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
Коммерция и осуществление интернет-маркетинга	Организация и осуществление торговой деятельности.
	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
	Организация и осуществление интернет - маркетинга

Нормативные сроки освоения программы подготовки специалистов среднего звена при очной форме получения образования и присваиваемая квалификация приводятся в таблице

Таблица 2

Нормативные сроки освоения программы и присваиваемая квалификация

Уровень образования, необходимый для приема на обучение	Наименование квалификации	Срок получения СПО по ППСЗ в очной форме обучения
на базе основного общего образования	Специалист торгового дела	2 года 10 месяцев

Объем программы по освоению программы среднего профессионального образования на базе основного общего образования с одновременным получением среднего общего

образования: 4428 академических часов.

3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.08 Торговое дело

Область профессиональной деятельности выпускников: 08 Финансы и экономика;
33 Сервис, оказание услуг населению.

3.2. Соответствие видов деятельности профессиональным модулям:

Наименование видов деятельности	Наименование профессиональных модулей
1	2
<i>Виды деятельности основной</i>	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности
<i>Виды деятельности по выбору</i>	
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	ПМ. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	ПМ 03. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПМ 04 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПМ 05 Организация и осуществление интернет-маркетинга
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям	ПМ 06. Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала

РАЗДЕЛ 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

4.1. Общие компетенции

Таблица 2

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;

		<p>составлять план действия; определять необходимые ресурсы;</p> <p>владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p>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;</p> <p>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</p>
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>Умения: определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p> <p>Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</p>
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности	<p>Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по</p>

	в различных жизненных ситуациях.	<p>процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования</p> <p>Знания: 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</p>
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<p>Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p> <p>Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности</p>
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<p>Умения: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p> <p>Знания: особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений</p>
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	<p>Умения: описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения</p> <p>Знания: сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения</p>
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого	<p>Умения: соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении</p>

	производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<p>климатических условий региона.</p> <p>Знания: правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.</p>
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	<p>Умения: использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности</p> <p>Знания: роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; средства профилактики перенапряжения</p>
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<p>Умения: понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p>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</p>

Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
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	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; – проведение 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> <ul style="list-style-type: none"> – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; – проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; – анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; – создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

		<ul style="list-style-type: none"> – обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуры и содержания договора поставки,

		<p>спецификации и сопроводительного письма критериев;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>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> <ul style="list-style-type: none"> – формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; – составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; – осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; <ul style="list-style-type: none"> – 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>Умения:</p>

		<ul style="list-style-type: none"> – 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>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; – особенностей составления закупочной документации; – методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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

		<p>партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 внешних рынков; – методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> – основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; – документооборота внешнеторговых сделок; – условий внешнеторгового контракта; – норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
	<p style="text-align: center;">ПК 1.5.</p> <p>Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> –составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; –осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; –обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; –осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – правил оформления документации по внешнеторговому контракту;

		<ul style="list-style-type: none"> – порядка документооборота в организации; – основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
	<p style="text-align: center;">ПК 1.6.</p> <p>Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; – применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; – управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF; – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – применять электронный документооборот; – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; – применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтеза речи, интеллектуальный анализ текстовых

		<p>документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</p> <ul style="list-style-type: none"> – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – видов торговых структур; – форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; – средств, методов, инноваций в отрасли; – организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; – требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; – правил торговли; – количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.
<p>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</p>	<p>ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; – решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; – идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; – оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов. <p>Знания:</p>

		<ul style="list-style-type: none"> – классификации продовольственных и непродовольственных товаров; – методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; – обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	<p>ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; – применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; – оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров; – технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; – обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	<p>ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; – выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; – разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; – выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; – реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.

		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; – условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; – дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.
	<p>ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; – подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных; – организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; – оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; – регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; – систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; – оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; – проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; – организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения

		<p>соответствия;</p> <ul style="list-style-type: none"> – современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров; – основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров; – организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; – сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
	<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; – формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; – применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; – устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; – реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование – приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; – основных положений категорийного менеджмента; – специфики процесса управления в категорийном менеджменте; – алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; – порядка формирования категорий в ассортименте; – структуры ABC – и XYZ – анализа; – классификации продовольственных и непродовольственных товаров; – методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; – обязательных требований к маркировке

		<p>потребительских товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> – сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
<p>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</p>	<p>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>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; – поиска и выявления потенциальных клиентов; – формирования и актуализации клиентской базы; <p>проведения мониторинга деятельности конкурентов.</p>
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; – вести и актуализировать базу данных клиентов; – формировать отчетную документацию по клиентской базе; – анализировать деятельность конкурентов; – определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; – планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; – вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – специализированных программных продуктов; <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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;

		<ul style="list-style-type: none"> – соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; – использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – планировать объемы собственных продаж; – устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; – использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; – формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; – планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; – использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; – предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; – опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; – работать с возражениями клиента; – применять техники по закрытию сделки; – суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; – фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; – обеспечивать конфиденциальность полученной информации; <p>анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.</p>
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – методики выявления потребностей; – техники продаж; – методик проведения презентаций; – потребительских свойств товаров; требований и стандартов производителя.
	<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров.

	<p>(покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов</p>	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; – подготавливать документацию для формирования заказа; – осуществлять мероприятия по размещению заказа; – следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; – принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; – осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; – оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; – осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; – организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; – соблюдать конфиденциальность информации; – предоставлять клиенту достоверную информацию; – корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; – соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; – обеспечивать баланс интересов клиента и организации; <p>обеспечивать соблюдение требований охраны.</p>
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – принципов и порядка ведения претензионной работы; – ассортимента товаров; – стандартов организации; – стандартов менеджмента качества; гарантийной политики организации.
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; – собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам

		<p>продаж;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p>	<p>Знания: специализированных программных продуктов.</p> <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разработки программ по повышению лояльности клиентов; – разработки мероприятий по стимулированию продаж; – информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; – участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; <p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; – разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; – разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; – анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; – анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; – анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; – вносить предложения по формированию

		<p>мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</p> <ul style="list-style-type: none"> – вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – методики позиционирования продукции организации на рынке; – методов сегментирования рынка; методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	<p>Навыки:</p> <p>контроля состояния товарных запасов.</p>
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; – обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков.
		<p>Знания:</p> <p>инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
	ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	<p>Навыки:</p> <p>анализа выполнения плана продаж.</p>
		<p>Умения:</p> <p>составлять отчетную документацию по продажам.</p>
		<p>Знания:</p> <p>приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.</p>
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – информационно-справочного консультирования клиентов; – контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; – инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; – инициативно вести диалог с клиентом; – резюмировать, выделять главное в диалоге с

		<p>клиентом и подводить итог по окончании беседы;</p> <ul style="list-style-type: none"> – определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; – разрабатывать рекомендации для клиента; – собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; – анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; – проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; – вести деловую переписку с клиентами и партнерами; <p>использовать программные продукты</p> <p>Знания: основ организации послепродажного обслуживания.</p>
<p>Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</p>	<p>ПК 4.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; <p>проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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;

		<ul style="list-style-type: none"> – проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; <p>психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.</p>
	<p>ПК 4.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; – применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; <p>применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; <p>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 4.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных технологий</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных технологий; – проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных технологий. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных

		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
	ПК 4.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
		<p>Умения:</p> <p>анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p>
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; – методов оценки конкурентной среды.
	ПК 4.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; – использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; <p>разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</p>
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; – развивать идеи до бизнес-предложений; – оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; – оценивать риски, связанные с бизнесом; – анализировать бизнес-концепции; – предлагать идеи для дальнейшего развития; – применять методы принятия оптимальных решений; – находить аргументы в пользу идей; – принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; – обосновывать и оценивать цели и ценности; – представлять идеи, дизайн, видения и решения; – применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; – использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные

		<p>технологии;</p> <ul style="list-style-type: none"> – создавать деловые электронные презентации.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; <p>порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.</p>
	<p>ПК 4.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; – методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; – методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; – методов, способов и приемов для решения задач по анализу; – типов факторных моделей; – схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного

		экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
ПК 4.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Навыки:	– определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
	Умения:	– разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; – оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; – предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.
	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.
ПК 4.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Навыки:	– сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
	Умения:	– собирать информацию о бизнес-проблемах; – анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
	Знания:	– рисков: понятия и видов; – методов оценки риска, связанных с бизнесом; – мер снижения риска, связанных с бизнесом; – методов оценки выполнимости бизнес-идеи; – основных способов анализа и оценки рисков; – состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.

<p>Организация и осуществление интернет-маркетинга</p>	<p>ПК 5.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; – проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; – проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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); – 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. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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-
--	--	--

<p>ПК 5.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>	сайта.
	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализа поисковой выдачи; – 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; <p>анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</p>
	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; <p>анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.</p>
<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 	

		<p>и устной форме;</p> <ul style="list-style-type: none"> – особенностей функционирования современных поисковых машин; – правил формирования служебного файла, размещенного в корневом 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>ПК 5.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – определения стратегии продвижения в социальных сетях. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – определять маркетинговые стратегии; – составлять smm-стратегии; – составлять контент-планы; – создавать стратегии продвижения; – сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; – правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов.
	<p>ПК 5.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;</p>	<p>Навыки:</p> <p>размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</p> <p>размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; – особенности функционирования современных рекламных систем в составе

		социальных медиа.
	ПК 5.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	Навыки: – разработки лендинга.
		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.
		Знания: – основ разработки и поддержки сайтов/лендингов; – основ гипертекстовой разметки; – стандартов верстки веб-сайтов; – принципиальных отличий лендингов от сайтов; – сервисов для автоматизации рассылок.
	ПК 5.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	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.
		Умения: – составлять информационно-аналитические справки; – оформлять отчетные документы.
		Знания: – методов обработки текстовой информации и графической информации.
Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	ПК 6.1. Расчет с покупателями за товары и услуги, получение денег, пробивка чека, выдача сдачи	Навыки: –расчета с покупателями за товары и услуги, получение денег, пробивка чека, выдача сдачи;
		Умения: – производить расчет с покупателями за товары и услуги, получать деньги, пробивать чеки, выдавать сдачу;

		<ul style="list-style-type: none"> – производить возврат денег по неиспользованному чеку; – получать разменную монету и размещать ее в кассовом ящике; – подсчитывать деньги и сдавать их в установленном порядке, сверять суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> –устройство и правила эксплуатации контрольно-кассовых аппаратов; –неисправности ККТ и методы их устранения; –правила расчета с покупателями; –порядок получения, хранения и выдачи денежных средств; –получение разменной монеты и размещение ее в кассовом ящике; –признаки платежеспособности государственных денежных знаков
	ПК 6.2.Проверка исправности кассового аппарата, заправка контрольной и чековой лент, запись показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установка дотатора	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проверки исправности кассового аппарата, заправки контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установки дотатора
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проверять исправность кассового аппарата, заправку контрольной и чековой лент, записи показаний счетчиков, перевод нумератора на нули и установку дотатора; – устранять мелкие неисправности контрольно-кассовой машины
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> –неисправности ККТ и методы их устранения
	ПК 6.3. Ознакомление с ассортиментом имеющихся товаров и ценами на них	<p>Навыки:</p>
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – классифицировать ассортимент имеющегося товара и устанавливать цены на них
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ассортимент и розничные цены на товары, имеющиеся в продаже.

Раздел 5. Структура образовательной программы

5.1. Учебный план ПССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело в соответствии с требованиями ФГОС СПО предусматривает изучение следующих учебных циклов, разделов и дисциплин учебного плана.

Учебные циклы:

- социально - гуманитарный цикл;
- общепрофессиональный цикл;
- профессиональный цикл.

Разделы:

- учебная практика;
- производственная практика (по профилю специальности);
- производственная практика (преддипломная);
- промежуточная аттестация;
- государственная итоговая аттестация

Учебный план по специальности 38.02.08 Торговое дело в соответствии с требованиями ФГОС содержит:

- перечень учебных циклов и разделов;
- трудоемкость цикла и раздела в академических часах с учетом интервала, заданного ФГОС;
- трудоемкость дисциплины и раздела в академических часах;
- распределение трудоемкости дисциплин и разделов по семестрам;
- формы промежуточной аттестации по каждой дисциплине, по каждому разделу;
- виды и продолжительность практик, формы аттестации по каждому виду практик;
- виды и продолжительность государственной итоговой аттестации, формы государственной итоговой аттестации.

Каждый учебный цикл имеет обязательную часть и вариативную, устанавливаемую колледжем.

На первом курсе реализуется федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования с учетом получаемого профессионального образования. Общеобразовательный цикл - обязательный раздел учебного плана образовательной программы среднего профессионального образования, реализуемой на базе основного общего образования с получением среднего общего образования, содержащий общеобразовательные учебные дисциплины. Компетенции, сформированные у обучающихся при изучении дисциплин общеобразовательного цикла, углубляются и расширяются в процессе изучения дисциплин социально-гуманитарного, общепрофессионального циклов, а также отдельных модулей профессионального цикла ОП СПО. На общеобразовательный цикл отводится 1476 часов. Учебный план предусматривает изучение 13 обязательных учебных дисциплин общеобразовательного цикла с учетом профессионально-ориентированного содержания. В учебном плане предусмотрено выполнение обучающимися индивидуального проекта. Индивидуальный проект выполняется обучающимся в течение периода освоения общеобразовательного цикла по профильным дисциплинам в рамках учебного времени, специально отведенного учебным планом. Индивидуальный проект выполняется обучающимся самостоятельно под руководством преподавателя по выбранной теме в рамках общеобразовательных дисциплин информатика и математика с учетом получаемой специальности.

Учет профессиональной направленности ОП СПО при реализации СОО осуществляется в виде формирования профессионально-ориентированного содержания в каждой общеобразовательной дисциплине. Экзамены в рамках промежуточной аттестации проводятся по дисциплинам: русский язык, математика и информатика.

Обязательная часть социально - гуманитарного цикла ОП СПО предусматривает изучение дисциплин: «История России», «Иностранный язык в профессиональной деятельности», «Физическая культура», «Безопасность жизнедеятельности», «Основы финансовой грамотности».

Обязательная часть общепрофессионального цикла ОП СПО предусматривает изучение дисциплин: «Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации», «Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», «Автоматизация торгово-технологических процессов»,

«Основы предпринимательства», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

Вариативная часть каждого цикла, дает возможность расширения и (или) углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования.

5.2 Календарный учебный график

5.3. Рабочая программа воспитания

5.3.1. Цели и задачи воспитания обучающихся при освоении ими образовательной программы:

Цель рабочей программы воспитания – личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций квалифицированных рабочих, служащих/специалистов среднего звена на практике.

Задачи:

- Создание организационно-педагогических условий в части воспитания, личностного развития и социализации обучающихся в профессиональных образовательных организациях с учетом получаемой квалификации на основе соблюдения непрерывности процесса-воспитания в сфере образования.
- Формирование единого воспитательного пространства, создающего равные условия для развития обучающихся профессиональной образовательной организации;
- Организация всех видов деятельности, вовлекающей обучающихся в общественно-ценностные социализирующие отношения;
- Формирование у обучающихся профессиональной образовательной организации общих ценностей, моральных и нравственных ориентиров, необходимых для устойчивого развития государства;
- Усиление воспитательного воздействия благодаря непрерывности процесса воспитания

5.3.2. Рабочая программа воспитания представлена в приложении 2.

5.4. Календарный план воспитательной работы

Календарный план воспитательной работы представлен в приложении 3.

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Требования к материально-техническому обеспечению образовательной программы

ГБПОУ РО «Новочеркасский колледж промышленных технологий и управления», реализующий программу подготовки специалистов среднего звена, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической и исследовательской работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Практическая подготовка ведется в торговых организациях города и области. Договоры о прохождении практик заключаются как с небольшими торговыми предприятиями, так и с крупными торговыми сетями (ООО «Лента», X5 Retail Group сеть

магазинов «Пятерочка» и «Перекресток»).

Оснащение кабинетов:

Кабинет «История России»:

Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения	
Основное оборудование	
Стол аудиторный	13 шт.
Стол преподавателя	1 шт. двухтумбовый;
Стул офисный	26 шт.
Дополнительное оборудование	
Доска магнитно-меловая	1 шт.
II Технические средства	
Основное оборудование	
Автоматизированное рабочее место преподавателя	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия	
Основное оборудование	
Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование	
Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
Тренировочные комплексы по профилю дисциплины.	

Кабинет «Иностранный язык в профессиональной деятельности»

Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения	
Основное оборудование	
Стол аудиторный	13 шт.
Стол преподавателя	1 шт. двухтумбовый;
Стул офисный	26 шт.
Дополнительное оборудование	
Доска магнитно-меловая	1 шт.
Доска 2-х секционная	
II Технические средства	
Основное оборудование	
Автоматизированное рабочее место преподавателя	
Дополнительное оборудование	
Акустические колонки	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия	
Основное оборудование	
Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам	

	программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы по профилю дисциплины	

Кабинет «Безопасности жизнедеятельности»

Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения	
Основное оборудование	
Стол аудиторный	13 шт.
Стол преподавателя	1 шт. двухтумбовый;
Стул офисный	26 шт.
Дополнительное оборудование	
Доска магнитно-меловая	1 шт.
II Технические средства	
Основное оборудование	
Автоматизированное рабочее место преподавателя	
Дополнительное оборудование	
Акустические колонки	
Телевизор	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия	
Основное оборудование	
Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование	
Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
Тренировочные комплексы	

Кабинет «Основы финансовой грамотности, экономики и анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации»

Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения	
Основное оборудование	
Стол аудиторный	13 шт.
Стол преподавателя	1 шт. двухтумбовый;
Стул офисный	26 шт.
Дополнительное оборудование	
Доска магнитно-меловая	1 шт.
II Технические средства	
Основное оборудование	
Автоматизированное рабочее место преподавателя	

	Проектор	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

Кабинет «Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда»

	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	13 шт.
	Стол преподавателя	1 шт.
	Стол компьютерный	26 шт.
	Стул офисный	
	Кресло оператора без подлокотников	
Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	1 шт.
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Проектор настольный короткофокусный	
	Автоматизированное рабочее место обучающегося по количеству учащихся	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

Кабинет «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		

	Стол аудиторный	13 шт.
	Стол преподавателя	1 шт.
	Стул офисный	26 шт.
Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	1 шт.
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

Кабинет «Междисциплинарные курсы и модули»

Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения	
Основное оборудование	
Стол аудиторный	13 шт.
Стол преподавателя	1 шт.
Стул офисный	26 шт.
Дополнительное оборудование	
Доска магнитно-маркерная)	1 шт.
II Технические средства	
Основное оборудование	
Автоматизированное рабочее место преподавателя	
Проектор настольный короткофокусный	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия	
Основное оборудование	
Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование	
Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
Тренировочные комплексы	

6.1.2.2. Оснащение помещений, задействованных при организации самостоятельной и

воспитательной работы.

«Библиотека», «Читальный зал»

Наименование оборудования	Техническое описание
I Основное оборудование	
Библиотечная кафедра	
Стеллаж открытый	
Шкаф закрытый со стеклом	
Читательский стол	
Компьютерный стол	
Информационный стенд	
Стул офисный	
Кресло компьютерное	
Дополнительное оборудование	
Акустическая перегородка передвижная на колесиках	
II Технические средства	
Основное оборудование	
Автоматизированное рабочее место (библиотекаря, читателя)	
МФУ (принтер, сканер, копир)	

«Актальный зал»

Наименование оборудования	Техническое описание
I Основное оборудование	
Секция стульев	
Трибуна	
Кулисы	
Дополнительное оборудование	
Тележка для музыкального оборудования	
II Технические средства	
Основное оборудование	
Акустическая система	
Усилители мощности	
Эквалайзер	
Микрофонный парк	
Прожектор	
Проектор	
ЖК экран	

6.1.2.3. Оснащение лабораторий

Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга»

Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения	
Основное оборудование	
Стол аудиторный	13 шт.
Стол преподавателя	1 шт.
Стол компьютерный	26 шт.
Стул офисный	
Кресло оператора без подлокотников	
Дополнительное оборудование	

	Доска магнитно-меловая	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Проектор настольный короткофокусный	
	Интерактивная панель LED	
	Автоматизированное рабочее место обучающегося	
	Подключение к проводному интернету.	
	МФУ цветное лазерное	
	Флипчарты	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	
Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности»		
	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	13 шт.
	Стол преподавателя	1 шт. однотумбовый;
	Стол компьютерный	15 шт.
	Стул офисный	26 шт.
	Кресло оператора без подлокотников	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Проектор настольный короткофокусный	
	Автоматизированное рабочее место обучающегося	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного	

	оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	
Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров»		
	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	13 шт.
	Стол преподавателя	1 шт. двухтумбовый;
	Стол компьютерный	15 шт.
	Стул офисный	26 шт.
	Кресло оператора без подлокотников	
Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	1 шт.
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Проектор настольный короткофокусный	
	Автоматизированное рабочее место обучающегося	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	
	Нитратометр	ЭКОТЕСТ-2000ИМ или аналоги
	Люминоскоп	Филин LED или аналоги
	Анализатор качества молока Лактан 1-4 мини	Лактан 1-4 мини или аналоги
	Баня водяная лабораторная	Stegler WB-4 или аналоги
	Весы лабораторные	Mercury M-ETP FLAT MER3600 или аналоги
	Микроскоп	«Микромед-1» или аналоги
	Овоскоп ПКЯ-10	1 экз
0	Влагомеры контактной сушки	КВАРЦ-21М33-1 или аналоги
1	Прибор для определения пористости хлеба	КВАРЦ-24 или аналоги
2	Электроплитка	«Ока-5» или аналоги
3	Песочные часы «1,3,5»	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.

4	Холодильник	1 экз
5	Шкаф с мойкой	1 экз
6	Стол лабораторный	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
7	Шкаф лабораторный	1 экз
8	Инструменты Тигельные щипцы	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
9	Цилиндр мерный	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
0	Мензурка с делением 250мл	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
1	Часовое стекло	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
2	Термометр	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
3	Магниты	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
4	Воронка стеклянная	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
5	Бюксы металлические с крышками	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
6	Пипетки	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
7	Огнетушитель ОУ-2	1 экз

6.1.2.4. Оснащение мастерских Мастерская «Учебный магазин»

Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения	
Основное оборудование	
Стол компьютерный	
Стул	
II Технические средства	
Основное оборудование	
Автоматизированное рабочее место преподавателя	
Автоматизированное рабочее место обучающегося	
Проектор	
Экран для проектора	
Дополнительное оборудование	
Интерактивная доска	
Штатив напольный	
Веб-камера	
Микрофон	
Колонки	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия	

Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	из расчета на 25 чел.
	Витрины	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Контрольно-кассовые машины, контрольно-кассовая техника и (или) их виртуальные аналоги	Кассовый аппарат Пионер-114Ф (3G) без ФН, или аналог из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Весоизмерительное оборудование	Весы электронные из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз, весы товарные 1 ед
	Терминалы сбора данных (ТСД) (специализированное устройство со встроенным сканером штрих-кодов).	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Сканер с возможностью считывания акцизных марок для работы в ЕГАИС.	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Компьютер с монитором;	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Принтер (для печати ценников)	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Онлайн-касса	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Программируемая клавиатура кассира;	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Денежный ящик;	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Терминал безналичной оплаты;	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Дисплей покупателя (при необходимости);	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Весы с печатью этикеток (при необходимости)	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Детектор купюр	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Муляжи товаров	
	Пристенные и островные горки	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Стеллажи	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз
	Рекламно-выставочный инвентарь (манекены, держатели для одежды, подставки и т.д)	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
	Тренировочные комплексы	по профилю дисциплины.

Информационный стенд	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
Системы защиты товаров (деактиваторы и магнитные съёмники)	
Измельчительно-режущее оборудование (слайсер)	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
Макет холодильного оборудования (на усмотрение образовательной организации)	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
Промо-стойка	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
Онлайн-эквайринг	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
Этикет-пистолет	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
Ценникодержатели	
POS-материалы	из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.
Инвентарь для отбора товаров покупателями	Тележки, корзины из расчета на каждую группу курса (потока, параллели) - по 1 экз.

6.2. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы

Программа подготовки специалистов среднего звена обеспечивается учебно-методической документацией и материалами по всем дисциплинам и профессиональным модулям.

Большое внимание уделяется разработке и изданию собственных учебно-методических материалов: учебные пособия по курсовым и выпускным квалификационным работам, методические указания по выполнению практических и лабораторных занятий, производственной, учебной и преддипломной практик.

Реализация ППССЗ обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) ОПОП.

Для использования компьютерных программ для специальности в колледже действует 3 аудитории, оснащенных специализированным программным обеспечением, в которых проводятся занятия по различным дисциплинам, профессиональным модулям.

Каждый обучающийся по ППССЗ подготовки 38.02.08 Торговое дело обеспечен не менее чем одним учебным и одним учебно-методическим печатным и электронным изданием по каждой дисциплине профессионального цикла, входящей в образовательную программу (включая электронные базы периодических изданий).

Библиотечный фонд образовательной организации укомплектован печатными изданиями и (или) электронными изданиями по каждой дисциплине (модулю) из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в рабочих программах дисциплин (модулей) в качестве основной литературы, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину (модуль).

Колледж имеет электронную информационно-образовательную среду, что позволяет заменить печатный библиотечный фонд предоставлением права одновременного доступа не менее 25 процентов обучающихся к цифровой (электронной) библиотеке.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае

применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и ежегодно обновляется. При использовании электронных изданий колледж обеспечивает каждого обучающегося во время самостоятельной подготовки рабочим местом в компьютерном классе с выходом в Интернет в соответствии с объемом изучаемых дисциплин.

Обучающиеся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными учебными изданиями, адаптированными при необходимости для обучения указанных обучающихся.

ППССЗ по направлению подготовки 38.02.08 Торговое дело обеспечена интерактивными методами обучения: деловые игры, ситуационные задачи, мастер-классы, лекции-дискуссии, проблемные лекции, ролевые игры и др. В рабочих программах дисциплин даны характеристики новых форм обучения.

ГБПОУ РО «Новочеркасский колледж промышленных технологий и управления», реализующий программу подготовки специалистов среднего звена, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической и исследовательской работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Перечень необходимого комплекта лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства.

№ п/п	Наименование лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства	Код и наименование учебной дисциплины (модуля)	Количество
1	«МойОфис» или «Р7-Офис», Libre Office - импортозамещение Desktop Education ALNG LicSAPk OLVS E 1Y AcademicEdition Enterprise (Состав Desktop Edu: Office365; Office Pro+; CoreCal; WinEnterprise Upgrade)	Все дисциплины и модули	
2	ЭПС «Система ГАРАНТ»	Все дисциплины и модули	
3	СПС «КонсультантПлюс»	Все дисциплины и модули	
4	1С: Управление торговлей 8. Базовая версия.	ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности, ПМ 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров, ПМ 04 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли ПМ 03. Осуществление продаж и координация работы с клиентами ПМ 05 Организация и осуществление интернет-	
5	1С: Управление нашей фирмой		
6	1С: Кладовщик		
7	1С: Моя фирма		
8	1С: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ		
9	Штрих-М: Торговое предприятие 7. Включает платформу 1С: Предприятие 8		
10	Программа для приемки маркированного товара в ЭДО		
11	Диадок. Сервис передачи данных оператору системы маркировки		
12	ЭВОТОР: Управление ассортиментом для номенклатурного учета		

13	1С касса или облачное приложение 1С: Касса;	маркетинга	
14	POS-система		
15	CRM-система (Infusionsoft, ActiveCampaign, HubSpot)		
16	SEO		
17	Конструкторы сайтов		
18	Кассовая программа (Frontol, Штрих-М Кассир и др.),	ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности, ПМ 02. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров, ПМ 03Осуществление продаж и координация работы с клиентами	
19	Товароучетная система (Далион Управление магазином, Штрих-М Торговое предприятие, 1С-розница и др.		

6.3. Требования к практической подготовке обучающихся

Практическая подготовка при реализации образовательной программы среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело, направлена на совершенствование модели практико-ориентированного обучения, усиление роли работодателей при подготовке специалистов среднего звена путем расширения компонентов (частей) образовательной программы, предусматривающих моделирование условий, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью, а также обеспечения условий для получения обучающимися практических навыков и компетенций, соответствующих требованиям, предъявляемым работодателями к квалификациям специалистов.

Практическая подготовка ведется на предприятиях оптовых баз и магазинов, в испытательных лабораториях при центрах сертификации и стандартизации, в сфере производства и обращения потребительских товаров, в таможенных службах, в государственных инспекциях по торговле, качеству и защите прав потребителя. Образовательная деятельность в форме практической подготовки:

- реализуется при проведении практических и лабораторных занятий, выполнении курсового проектирования, всех видов практики и иных видов учебной деятельности;
- предусматривает демонстрацию практических навыков, выполнение, моделирование обучающимися определенных видов работ для решения практических задач, связанных с будущей профессиональной деятельностью в условиях, приближенных к реальным производственным;
- может включать в себя отдельные лекции, семинары, мастер-классы, которые предусматривают передачу обучающимся учебной информации, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки может быть организована на любом курсе обучения, охватывая дисциплины, профессиональные модули, все виды практики, предусмотренные учебным планом образовательной программы.

Практическая подготовка (учебная практика) организуется в учебных лабораториях, мастерских и иных структурных подразделениях колледжа, а также в процессе производственной практики в профильных организациях на основании договора

о практической подготовке обучающихся, заключаемого между образовательной организацией и профильной организацией, осуществляющей деятельность по профилю соответствующей образовательной программы.

Результаты освоения образовательной программы (ее отдельных частей) могут быть оценены в рамках промежуточной и государственной итоговой аттестации, организованных в форме демонстрационного экзамена.

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, раздел «Производственные практики» является обязательным и представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся.

Производственная практика реализуется в организациях торгового профиля, обеспечивающих получение обучающимися практического опыта в профессиональной области 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению.

Практики закрепляют знания и умения, приобретаемые обучающимися в результате освоения теоретических курсов, вырабатывают практические навыки и способствуют комплексному формированию общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Все практики проводятся образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализуются концентрированно в несколько периодов. Аттестация по итогам практики осуществляется на основе оценки решения обучающимся задач практики, отзыва руководителей практики об уровне его знаний и квалификации.

6.4. Требования к организации воспитания обучающихся

Условия организации воспитания определяются образовательной организацией

Выбор форм организации воспитательной работы основывается на анализе эффективности и практическом опыте.

Для реализации Программы определены следующие формы воспитательной работы с обучающимися:

- информационно-просветительские занятия (лекции, встречи, совещания, собрания и т.д.)
- массовые и социокультурные мероприятия;
- спортивно-массовые и оздоровительные мероприятия;
- деятельность творческих объединений, студенческих организаций;
- психолого-педагогические тренинги и индивидуальные консультации;
- научно-практические мероприятия (конференции, форумы, олимпиады, чемпионаты и др.);
- профориентационные мероприятия (конкурсы, фестивали, мастер-классы, квесты, экскурсии и др.);
- опросы, анкетирование, социологические исследования среди обучающихся.

6.5. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

Реализация программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими базовое образование или образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины и систематически занимающимися методической деятельностью.

Общая численность преподавателей, привлекаемых к реализации ОП СПО – 19 чел., в том числе по циклу СПЦ– 5 чел..

По дисциплинам профессионального цикла преподавание осуществляют 6 чел., 90 % преподавателей по специальным дисциплинам имеют базовое высшее профессиональное образование.

К учебным и производственным практикам, государственной итоговой аттестации привлекаются действующие руководители и работники профильных организаций, предприятий.

Раздел 7. Формирование фондов оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации

7.1. Государственная итоговая аттестация (далее – ГИА) является обязательной для образовательных организаций СПО. Она проводится по завершении всего курса обучения по направлению подготовки. В ходе ГИА оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ФГОС СПО.

7.2. Выпускники, освоившие программы подготовки специалистов среднего звена, сдают ГИА в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы). Требования к содержанию, объему и структуре дипломной работы колледж определяет самостоятельно с учетом ПОП.

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

7.3. Для государственной итоговой аттестации образовательной организацией разрабатывается программа государственной итоговой аттестации и оценочные материалы.

7.4. Оценочные материалы для проведения ГИА включают паспорт оценочных материалов, описание структуры демонстрационного экзамена, типовые задания для демонстрационного экзамена, примеры тем дипломных работ, описание процедур и условий проведения государственной итоговой аттестации, критерии оценки. Тематика выпускной квалификационной работы соответствует содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Тематика дипломного проекта (работы) разрабатывается ведущими преподавателями специальности с учетом заявок профильных организаций, а также территориальных административных органов власти и, с учетом ежегодной ее корректировки, утверждается на заседании цикловой комиссии.

В работе выпускник должен показать умения критически подходить к исследованию теоретических вопросов, рассмотреть различные точки зрения по дискуссионным проблемам, аргументировано формулировать позиции автора; использовать новые законодательные и нормативные акты, инструкции, положения, методики, относящиеся к рассматриваемой теме; использовать компьютерные методы сбора и обработки информации, применяемые в сфере его будущей профессиональной деятельности.