

Государственное областное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Липецкий техникум сервиса и дизайна»

СОГЛАСОВАНО

Региональный менеджер по
персоналу кластер «Липецк»
Дивизиона «Центрально-
Чернозёмный» Федеральной
торговой сети «Пятерочка»


Т.Н. Попова
«24» «Агроторг» 2017 г.


УТВЕРЖДАЮ

Директор ГОБПОУ «ЛТСиД»


Р.А. Токарев
«25» «09» 2017 г.


ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

по специальности
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

квалификация базовой подготовки
Менеджер по продажам

Форма обучения очная

Липецк 2017 г.

Образовательная программа среднего профессионального образования (далее – ОП СПО) – программа подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» утвержденного приказом Министерства образования и науки от 15 мая 2014 г. N 539

Организация - разработчик: Государственное областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Липецкий техникум сервиса и дизайна»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения

1.1. Образовательная программа среднего профессионального образования (ОП СПО – ППССЗ)

1.2. Нормативные документы для разработки ОП СПО - ППССЗ

1.3. Общая характеристика ОП СПО - ППССЗ

1.3.1. Цель

1.3.2. Срок освоения

1.3.3. Трудоемкость

1.3.4. Особенности

1.3.5. Требования к абитуриенту

1.3.6. Востребованность выпускников

1.3.7. Возможности продолжения образования выпускника

1.3.8. Основные пользователи

2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника специальности

2.1. Область профессиональной деятельности

2.2. Объекты профессиональной деятельности

2.3. Виды профессиональной деятельности

3. Требования к результатам освоения ОП СПО - ППССЗ

3.1. Общие компетенции

3.2. Виды профессиональной деятельности и профессиональные компетенции

3.3. Результаты освоения

4. Документы, регламентирующие содержание и организацию учебного процесса

4.1. учебный план

4.2. Рабочие программы дисциплин

4.3. Рабочие программы профессиональных модулей

4.4. Программа производственной (преддипломной) практики

5. Контроль и оценка результатов освоения ОП СПО - ППССЗ

5.1. Текущий контроль и оценка освоения основных видов профессиональной деятельности, профессиональных и общих компетенций

5.2 Промежуточная аттестация

5.3. Государственная итоговая аттестация (ГИА)

5.2. Требования к выпускным квалификационным работам

6. Ресурсное обеспечение ОП СПО - ППССЗ

6.1. Кадровое обеспечение

6.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса

6.3. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса

6.4. Условия реализации профессионального модуля «Выполнение работ по профессии/ должности»

6.5. Базы практик

7. Характеристика среды техникума, обеспечивающая развитие общих компетенций выпускников

Приложение

1. Общие положения

1.1. Образовательная программа среднего профессионального образования

Образовательная программа среднего профессионального образования ОП СПО – ППССЗ специальности 30.02.04 «Коммерция (по отраслям)» реализуется Липецким техникумом сервиса и дизайна по программе базовой подготовки на базе среднего (полного) общего образования.

ОП СПО – ППССЗ представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную техникумом с учетом требований регионального рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта специальности среднего профессионального образования (ФГОС СПО), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 г. № 539, зарегистрировано в Минюсте РФ 26 июня 2014 г., регистрационный № 32855.

ОП СПО – ППССЗ регламентирует цель, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии организации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя учебный план, рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей, производственной (преддипломной) практики и другие методические материалы, обеспечивающие качественную подготовку обучающихся.

ОП СПО – ППССЗ ежегодно пересматривается и обновляется в части содержания учебных планов, состава и содержания рабочих программ дисциплин, рабочих программ профессиональных модулей, программы производственной (преддипломной) практики, методических материалов, обеспечивающих качество подготовки обучающихся.

ОП СПО – ППССЗ реализуется в совместной образовательной, производственной, общественной и иной деятельности обучающихся и работников ЛТСиД.

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям) относится к укрупненной группе 38.00.00 Экономика и управление.

1.2. Нормативные документы для разработки ОП СПО – ППССЗ

Нормативную основу разработки ОП СПО по специальности составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.07.2015);
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»; утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 г. № 539, зарегистрировано в Минюсте РФ 26 июня 2014 г., регистрационный № 32855;
- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерством образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2013 г. № 464;
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от

18 апреля 2013 г. N 291 "Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования";

• Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 г. № 968

- Устав ГОБПОУ «Липецкий техникум сервиса и дизайна».

1.3. Общая характеристика основной образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

1.3.1. Цель (миссия)

ОП СПО – ППССЗ имеет целью развитие у обучающихся личностных качеств, а также формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО по данной специальности.

Выпускник ЛТСиД в результате освоения ОП СПО – ППССЗ специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» будет профессионально готов к следующим видам деятельности:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
- Выполнение работ по одной профессии рабочего: «Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров».

Основная профессиональная образовательная программа ориентирована на реализацию следующих принципов:¹

- приоритет практикоориентированных знаний выпускника;
- ориентация на развитие местного и регионального сообщества;
- формирование потребности к постоянному развитию и инновационной деятельности в профессиональной сфере, в том числе и к продолжению образования;
- формирование готовности принимать решения и профессионально действовать в нестандартных ситуациях.

1.3.2. Срок освоения специальности

Нормативный срок освоения ОП СПО – ППССЗ базовой подготовки при очной форме получения образования составляет 2 года 10 месяцев, что составляет 147 недель, в том числе:

1.3.3. Трудоемкость ОП СПО – ППССЗ специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Учебные циклы	Число недель
Аудиторная нагрузка	98
Учебная практика, производственная практика (по профилю специальности)	10
Производственная практика (преддипломная)	4

¹ Принципы пересматриваются и изменяются согласно добавленным компетенциям

Промежуточная аттестация	5
Государственная итоговая аттестация	6
Каникулярное время	24
Итого:	147

1.3.4. Особенности

Подготовка специалистов осуществляется на фундаментальной математической и естественнонаучной основе, сочетании профессиональной подготовки с изучением ее социальных аспектов.

Практика проводится при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализуется концентрированно в несколько периодов. Практики проводятся на базе лабораторий ЛТСиД, а также на базе организаций, с которыми заключены соответствующие договоры. Аттестация по итогам производственной практики проводится в виде зачета с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами с мест прохождения практики. По результатам практики студент представляет отчет и заполненный дневник по практикам.

В образовательном процессе для формирования и развития общих и профессиональных компетенций реализуется практико-ориентированный подход с использованием интерактивных и деятельностных форм обучения и тестовых методик. Большое внимание уделяется самостоятельной работе студентов и ее контролю.

Обеспечен доступ к Интернет-ресурсам, в рамках прохождения общественной аккредитации организуется участие в Федеральном интернет-экзамене в сфере профессионального образования.

При успешном завершении обучения выпускникам выдаются дипломы государственного образца.

1.3.5. Требования к поступающим в техникум на специальность 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Приём в ЛТСиД по образовательным программам проводится по личному заявлению граждан.

Граждане представляют:

- оригинал или ксерокопию документов, удостоверяющих его личность, гражданство;
- оригинал документа государственного образца об образовании (аттестат об основном общем образовании);
- 4 фотографии 3x4

1.3.6. Востребованность выпускников

Выпускники специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» востребованы в организациях (предприятиях) разных форм собственности города Липецка и Липецкой области.

1.3.8. Возможности продолжения образования выпускника

Выпускник, освоивший ОП СПО – ППССЗ по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», подготовлен:

- к освоению ОП ВПО;
- к освоению ОП ВПО в сокращенные сроки по направлению подготовки менеджеров по продажам.

1.3.9. Основные пользователи ОП СПО – ППССЗ

Основными пользователями ОП СПО – ППССЗ являются:

- преподаватели, сотрудники, имеющие отношение к образовательному процессу по данной специальности;
- студенты, обучающиеся по специальности «Коммерция (по отраслям)»;
- администрация и коллективные органы управления техникумом;
- абитуриенты и их родители, работодатели.

2. Характеристика профессиональной деятельности выпускников

2.1. Область профессиональной деятельности

Область профессиональной деятельности выпускников: организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

2.2. Объекты профессиональной деятельности

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

2.3. Виды профессиональной деятельности

Менеджер по продаже готовится к следующим видам деятельности:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
 - Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
 - Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих «Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров».

3. Требования к результатам освоения ОПОП

3.1. Общие компетенции

Менеджер по продажам должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

Код компетенции	Содержание
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3.2. Виды профессиональной деятельности и профессиональные компетенции

Менеджер по продажам должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

Вид профессиональной деятельности	Код компетенции	Наименование профессиональных компетенций
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
	ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
	ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
	ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
	ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
	ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
	ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
	ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
	ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
	ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
Принимать товары по количеству и качеству.	ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
	ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных

		необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
	ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
	ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
	ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
	ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
	ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
	ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
	ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.	ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
	ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
	ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты,

		определять градации качества.
	ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
	ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
	ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
	ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

3.3. Результаты освоения ОПОП специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Результаты освоения ОПОП в соответствии с целью основной профессиональной образовательной программы определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности

Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
Общие компетенции		
ОК 1.	ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Уметь: понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Знать: основные виды и результаты деятельности менеджера по продажам
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Уметь: эффективно организовывать собственную деятельность выполнения профессиональные задачи. Знать: методы и способы выполнения профессиональных задач
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и	Уметь: принимать решения при типовых и не типовых

	нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	профессиональных ситуациях. Знать: Закон о защите прав потребителя, Правила торговли отдельных групп товаров.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Уметь: грамотно составлять запрос для поиска информации в различных источниках, базах данных. Рационально распределять время на все этапы решения задачи. Знать: правила техники безопасности и охраны труда.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Уметь: грамотно составлять запрос для поиска информации в различных источниках, базах данных. Знать: принципы работы справочно-информационных интерактивных систем
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Уметь: руководствоваться принципами профессиональной этики при взаимодействии с покупателями, коллегами и руководством. Знать: принципы делового общения в коллективе.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Уметь: проводить самооценку профессиональной деятельности, самостоятельно заниматься самообразованием. Знать: инновации в коммерции, развитие коммерции на современном этапе
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Уметь: использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей. Знать: о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Уметь: общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; самостоятельно совершенствовать устную и

		<p>письменную речь, пополнять словарный запас.</p> <p>Знать: лексический и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.</p>
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	<p>Уметь: общаться (устно и письменно) на профессиональные и повседневные темы;</p> <p>Знать: профессиональные термины, этику профессиональной деятельности</p>
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	<p>Уметь: организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;</p> <p>предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту;</p> <p>использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения.</p> <p>Знать: принципы прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России.</p>
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	<p>Уметь: использовать необходимые нормативные документы; защищать свои права в соответствии с гражданскими и трудовым законодательством.</p> <p>Знать: основные положения Конституции Российской Федерации; права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации; основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности.</p>
Профессиональные компетенции		
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с	Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и

	деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	контролировать их выполнение; Знать: составные элементы коммерческой деятельности, правила составления договоров; государственное регулирование коммерческой деятельности; Иметь практический опыт: установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли;
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Уметь: управлять товарными запасами и потоками. Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию. Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству. Знать: правила торговли; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность. Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Уметь: требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства. Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной	Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности.

	сертификации услуг.	<p>Уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества.</p> <p>Иметь практический опыт: установления коммерческих связей;</p>
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<p>Знать: сущность и характерные черты современного менеджмента; процесс и методику принятия и реализации управленческих решений; функции менеджмента; систему методов управления; стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение.</p> <p>Уметь: планировать и организовывать работу подразделения; формировать организационные структуры управления.</p> <p>Иметь практический опыт: применения в профессиональной деятельности методов, средств и приемов менеджмента; делового и управленческого общения;</p>
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<p>Знать: современные тенденции развития статистического учёта; основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; основные формы и виды действующей статистической отчётности; способы наглядного представления статистических данных.</p> <p>Уметь: использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности; выполнять расчёты статистических показателей и формулировать основные выводы;</p> <p>Иметь практический опыт: установления коммерческих связей</p>
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	<p>Знать: логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы; контроль и управление в логистике; закупочную и коммерческую логистику</p> <p>Уметь: применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков.</p> <p>Иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже</p>

ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<p>Знать: классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации.</p> <p>Уметь: определять причины мелких неисправностей и устранять их в соответствии с инструкцией по эксплуатации.</p> <p>Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;</p>
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	<p>Уметь: анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций.</p> <p>Знать: финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового законодательства.</p> <p>Иметь практический опыт: анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации.</p>
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	<p>Уметь: пользоваться нормативными документами в области налогообложения, рассчитывать основные налоги; составлять финансовые документы и отчеты.</p> <p>Знать: методику расчета основных видов налогов.</p> <p>методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности</p> <p>Иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов.</p>
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	<p>Уметь: применять экономические методы и приемы в практической деятельности.</p> <p>Знать: управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;</p> <p>Иметь практический опыт: заполнять первичные документы по экономической деятельности организации.</p>
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	<p>Уметь: определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов</p>

		<p>организации.</p> <p>Знать: состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; механизмы ценообразования, формы оплаты труда; основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета; планирование деятельности организации.</p> <p>Иметь практический опыт: рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату.</p>
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	<p>Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Знать: составные элементы маркетинговой деятельности; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику.</p> <p>Иметь практический опыт: выявления потребностей (спроса) на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.</p>
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	<p>Уметь: обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Знать: маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности.</p> <p>Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций.</p>
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых	Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка.

	исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Знать: этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом. Иметь практический опыт: анализа маркетинговой среды организации.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Уметь: оценивать конкурентоспособность товаров. Знать: методы изучения рынка, анализа окружающей среды, конкурентную среду, показатели оценки конкурентоспособности. Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	Уметь: составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа. Знать: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности, информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности. Иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов.
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Уметь: применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент. Знать: теоретические основы товароведения, классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп. Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их	Знать: виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания; особенности товароведения

	предупреждению или списанию.	<p>продовольственных и непродовольственных товаров</p> <p>Уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их; виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания.</p> <p>Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента.</p>
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	<p>Уметь: расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>Знать: товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку.</p> <p>Иметь практический опыт: точной расшифровки маркировки товаров.</p>
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	<p>Уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества.</p> <p>Знать: классификацию ассортимента, оценку их качества, маркировку, дефекты и пороки.</p> <p>Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества.</p>
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	<p>Уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования.</p> <p>Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним.</p> <p>Иметь практический опыт: контроля режима и сроков хранения товаров.</p>
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с	<p>Уметь: применять методы товароведения;</p> <p>Знать: санитарно-эпидемиологические требования к товарам; условия и сроки транспортирования и хранения.</p> <p>Иметь практический опыт: оценки качества товаров в</p>

	установленными требованиями.	соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	<p>Уметь: осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ;</p> <p>Знать: основные понятия, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля, основные положения Национальной системы стандартизации</p> <p>Иметь практический опыт: переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ).</p>
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	<p>Уметь: работать со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации.</p> <p>Знать: основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия - сертификации соответствия и декларирования соответствия.</p> <p>Иметь практический опыт: оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями.</p>

4. Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ОП СПО – ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

4.1. Календарный учебный график

В календарном учебном графике указывается последовательность реализации ОП СПО – ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включая теоретическое обучение, практики, промежуточные и итоговую аттестации, каникулы.

Календарный учебный график приведен в структуре учебного плана в Приложении 2.

4.2. Учебный план

Учебный план (УП) определяет следующие характеристики ОП СПО – ППССЗ по специальности:

- объемные параметры учебной нагрузки в целом, по годам обучения и по семестрам;
- перечень учебных дисциплин, профессиональных модулей и их составных элементов (междисциплинарных курсов, учебной и производственной практик);
- последовательность изучения учебных дисциплин и профессиональных модулей;
- распределение по годам обучения и семестрам различных форм промежуточной аттестации по учебным дисциплинам, профессиональным модулям (и их составляющим междисциплинарным курсам, учебной и производственной практике);
- объемы учебной нагрузки по видам учебных занятий, по учебным дисциплинам, профессиональным модулям и их составляющим;
- сроки прохождения и продолжительность преддипломной практики;
- формы государственной (итоговой) аттестации, объемы времени, отведенные на подготовку и защиту выпускной квалификационной работы в рамках ГИА;
- объем каникул по годам обучения.

Максимальный объем учебной нагрузки составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной работы.

Максимальный объем обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающихся при очной форме обучения составляет 36 академических часов в неделю.

Обязательная аудиторная нагрузка предполагает лекции, практические занятия, включая семинары и выполнение курсовых работ. Соотношение часов аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) работой студентов по образовательной программе составляет в целом 50:50. Самостоятельная работа организуется в форме выполнения курсовых работ, междисциплинарных проектов, подготовки рефератов, самостоятельного изучения отдельных

дидактических единиц и т.д.

ОП СПО – ППССЗ специальности Коммерция (по отраслям) предполагает изучение следующих учебных циклов:

- общий гуманитарный и социально-экономический – ОГСЭ;
- математический и общий естественнонаучный – ЕН;
- профессиональный – П;
- учебная практика – УП;
- производственная практика (по профилю специальности) – ПП;
- производственная практика (преддипломная) – ПДП;
- промежуточная аттестация – ПА;
- государственная (итоговая) аттестация - ГИА.

Обязательная часть ОП СПО – ППССЗ по циклам составляет 70% от общего объема времени, отведенного на их освоение. Обязательная часть цикла ОГСЭ базовой подготовки предусматривает изучение следующих обязательных дисциплин: «Основы философии», «История», «Иностранный язык», «Физическая культура». Обязательная часть цикла ЕН состоит из дисциплин «Математика» и «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Вариативная часть в количестве 648 часов распределена таким образом:

ЕН.02. Информационные технологии в профессиональной деятельности - 28 час.

ОПД.01. Экономика организации -18 час.

ОПД.02. Статистика -32 час.

ОПД.03. Менеджмент (по отраслям) -32 час.

ОПД.05. Правовое обеспечение профессиональной деятельности -32 час.

ОПД.07. Бухгалтерский учет -33 час.

МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности -98 час.

МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда – 30 час.

МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение – 50 час.

МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности -44 час.

МДК.02.03. Маркетинг – 30 час.

МДК.03.01. Теоретические основы товароведения – 24 час.

МДК.03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров – 163 час.

МДК.04.03. Эксплуатация контрольно-кассовой техники -36 час.

В учебном плане предусмотрено выполнение обучающимися индивидуального проекта по иностранному языку.

Профессиональный цикл состоит из общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей (ПМ) в соответствии с основными видами деятельности. В состав каждого ПМ ходят несколько междисциплинарных курсов. При освоении обучающимися профессиональных модулей проводятся

учебная практика и производственная практика (по профилю специальности).

В профессиональном цикле предусматривается обязательное изучение дисциплины «Безопасность жизнедеятельности».

Учебный процесс организован в режиме пятидневной учебной недели, занятия группируются парами.

Учебный план в бумажном формате представлен в Приложении 2.

4.3. Рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей, производственной (преддипломной) практики

Рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей, производственной (преддипломной) практики разработаны и согласованы цикловой методической комиссией.

Рабочие программы дисциплин и профессиональных модулей представлены на бумажном носителе в Приложении 3.

5. Контроль и оценка результатов освоения ОП СПО – ППССЗ

5.1. Контроль и оценка освоения основных видов профессиональной деятельности, профессиональных и общих компетенций

Виды текущего контроля: контрольные работы, тестирование, рефераты, выполнение комплексных задач, собеседования и пр., используемые в учебном процессе.

Оценка качества освоения основной профессиональной образовательной программы должна включать текущий контроль знаний, промежуточную и государственную (итоговую) аттестацию обучающихся.

Конкретные формы и процедуры текущего контроля знаний, промежуточной аттестации по каждой дисциплине и профессиональному модулю разрабатываются образовательным учреждением самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ОП СПО – ППССЗ (текущая и промежуточная аттестация) создаются фонды оценочных средств, позволяющие оценить знания, умения и освоенные компетенции. Фонды оценочных средств для промежуточной аттестации разрабатываются и утверждаются образовательным учреждением самостоятельно, а для государственной (итоговой) аттестации – разрабатываются и утверждаются образовательным учреждением после предварительного положительного заключения работодателей.

Для максимального приближения программ текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплинам и междисциплинарным курсам профессионального цикла к условиям их будущей профессиональной деятельности образовательным учреждением созданы условия: кроме преподавателей конкретной дисциплины (междисциплинарного курса), в

качестве внешних экспертов активно привлекаются работодатели и преподаватели, читающие смежные дисциплины.

Оценка качества подготовки обучающихся и выпускников осуществляется в двух основных направлениях:

оценка уровня освоения дисциплин;

оценка компетенций обучающихся.

Для юношей предусматривается оценка результатов освоения основ военной службы.

5.2. Организация государственной итоговой аттестации выпускников

Необходимым условием допуска к государственной итоговой аттестации является представление документов, подтверждающих освоение обучающимся компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности. В том числе выпускником предоставляются отчеты о ранее достигнутых результатах, дополнительные сертификаты, свидетельства (дипломы) олимпиад, конкурсов, творческие работы по специальности, характеристики с мест прохождения преддипломной практики.

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломный проект). Обязательное требование – соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Требования к содержанию, объему и структуре выпускной квалификационной работы определяется образовательным учреждением на основании порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускников по программам СПО, утвержденного федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, определенного в соответствии с Законом Российской Федерации «Об образовании в РФ» 29.12.2012 г. № 273-ФЗ.

5.3. Требования к выпускным квалификационным работам

Обязательное требование – соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

6. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОПОП СПО

6.1. Кадровое обеспечение

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы

является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Состав преподавателей, обеспечивающих образовательный процесс по ОПОП, приведен в тарификационном списке.

6.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса

Реализация ОП СПО – ППССЗ специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям) обеспечивается доступом каждого студента к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей). Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом в сеть Интернет.

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным печатным и/или электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу.

Библиотечный фонд ЛТСиД обеспечен печатными и/или электронными изданиями основной и дополнительной литературы по дисциплинам всех циклов, изданными за последние 5 лет.

Библиотечный фонд помимо учебной литературы, включает официальные, справочно-библиографические и периодические издания в расчете 1-2 экземпляра на каждые 100 студентов.

Основная профессиональная образовательная программа обеспечена учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям ОПОП.

Внеаудиторная работа должна сопровождаться методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение.

Реализация основной профессиональной образовательной программы обеспечена доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам.

6.3. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Техникум располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом образовательного учреждения. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Реализация ОП СПО – ППССЗ должна обеспечивать:

выполнение обучающимся лабораторных работ и практических занятий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров;

освоение обучающимся профессиональных модулей в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательном учреждении или в организациях в зависимости от специфики вида профессиональной деятельности.

Образовательное учреждение обеспечено необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Реализация ОП СПО – ППССЗ предполагает наличие учебных кабинетов, мастерских, лабораторий.

Перечень лабораторий, мастерских и других помещений, используемых для организации учебного процесса ОП СПО – ППССЗ:

Наименование кабинетов, лабораторий	Номер аудитории
<i>Кабинеты:</i>	
Подготовка к ГИА	100
Иностранный язык	319,420
Математика.	307
Безопасность жизнедеятельности и охрана труда	103
Экономика. Менеджмент. Маркетинг	111
Статистика. Денежное обращение и кредит.	109
Документационное обеспечение управления. Междисциплинарные курсы	214
Правовое обеспечение профессиональной деятельности. История.	219
Организация коммерческой деятельности. Анализ финансово- хозяйственной деятельности	221
Гуманитарные и социально – экономические дисциплины	213
Бухгалтерский учет. Финансы, налогообложение и аудит.	303
Основы философии. Социально – экономические дисциплины	414
<i>Лаборатории:</i>	
Лаборатория информатики, информационных технологий и вычислительной техники	310
Лаборатория товароведения. Технического оснащения торговых организаций и охраны труда.	7 (учебные мастерские)
<i>Спортивный комплекс:</i>	
Спортивный зал	122
Гимнастический зал	123
Открытый стадион	
Место для стрельбы	
<i>Залы:</i>	
библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет	
актовый зал	

6.4. Условия реализации профессионального модуля ПМ. 04 «Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров.

Продавец непродовольственных товаров»:

- имеется база для выполнения программы ПМ, а именно учебные мастерские с современным учебным оборудованием;

Обучение ведется по междисциплинарным курсам:

МДК 04.01 Розничная торговля непродовольственными товарами

МДК 04.02 Розничная торговля продовольственными товарами

МДК 04.03 Эксплуатация контрольно-кассовой техники.

6.5. Базы практик

Основными базами практики студентов специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» являются предприятия ООО «Вкуснотеефф», сеть магазинов «Пятерочка», ООО «Профессиональное оборудование», ЗАО Торговый дом «Перекресток», ООО «Макс», ИП Ионов А.И., ИП Воржев И.П. с которыми у техникума оформлены договорные отношения. Имеющиеся базы практики студентов обеспечивают возможность прохождения практики всеми студентами в соответствии с учебным планом.

7. Характеристика среды техникума, обеспечивающая развитие общих компетенций выпускников

Созданы условия для развития личности и регулирования социально-культурных процессов, способствующих укреплению нравственных, гражданских, общекультурных качеств обучающихся.

В техникуме созданы условия для формирования общих компетенций выпускников.

