



Министерство образования и молодежной политики Свердловской области  
ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум»

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ПРОФЕССИОНАЛИТЕТ»**

Среднее профессиональное образование

**Образовательная программа**

подготовки специалистов среднего звена

**38.02.08 «Торговое дело»**

---

*код и наименование в соответствии с ФГОС*

На базе основного общего образования

Форма обучения очная

**Квалификация выпускника**

Специалист торгового дела

Одобрено на заседании педагогического  
совета:

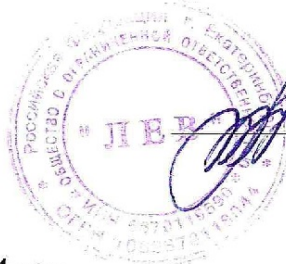
протокол № 7 от 16.05.2024 г.

Утверждено Приказом  
ГАПОУ СО «РМТ»

приказ № 87/1 от 20.05.2024 г.

Директор Мельникова Е.В. Е.В. Мельникова

Согласовано с предприятием-  
работодателем  
ООО «Лев»



Григорьев В.В.

2024 год

**Лист согласования**

1.Общество с ограниченной ответственностью ООО «ЛЕВ»

## Содержание

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

### Перечень приложений к ОПОП-П:

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

## **Раздел 1. Общие положения**

### **1.1. Назначение основной профессиональной образовательной программы**

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

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

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

### **1.2. Нормативные документы**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 1.3. Перечень сокращений

ГИА – государственная итоговая аттестация;

ДЭ – демонстрационный экзамен;

МДК – междисциплинарный курс;

ОК – общие компетенции;

ОП – общепрофессиональный цикл;

ООД – общеобразовательные дисциплины;

ОТФ – обобщенная трудовая функция;

СГ – социально - гуманитарный цикл;

ПА – промежуточная аттестация;

ПК – профессиональные компетенции;

ПМ – профессиональный модуль;

ПМн – профессиональный модуль по направленности;

ОПОП-П – основная профессиональная образовательная программа «Профессионалитет»;

П– профессиональный цикл;

ПП- производственная практика;

ПДП- Преддипломная практика;

ПС – профессиональный стандарт;

ТФ – трудовая функция;

УМК – учебно-методический комплект;

УП – учебная практика;

ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования.

## Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы

Параметр	Данные	
Отрасль, для которой разработана образовательная программа	Туризм и сфера услуг	
Перечень профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников (при наличии)	Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 02.04.2024 N 172н; Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 апреля 2021 № 276н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 ноября 2023 г. № 790н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 ноября 2023 года № 821н	
Специализированные допуски для прохождения практики, в том числе по охране труда и возраст до 18 лет	Наличие личной медицинской книжки с отметкой о прохождении медицинского осмотра согласно требованиям действующего законодательства Министерства здравоохранения; прививочный сертификат с отметкой о прохождении вакцинации согласно прививочного календаря; первичный инструктаж по охране труда	
Реквизиты ФГОС СПО	Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548	
Квалификация (-и) выпускника	Специалист торгового дела	
в т.ч. дополнительные квалификации	17351 Продавец продовольственных товаров	
Направленности (при наличии)	Товароведение и продажа потребительских товаров	
Нормативный срок реализации на базе ООО	2 года 10 месяцев	
Нормативный объем образовательной программы на базе ООО	4428 ч.	
Согласованный с работодателем срок реализации образовательной программы	2 года 8 месяцев	
Согласованный с работодателем объем образовательной программы	4104 ч.	
Форма обучения	очная	
Структура образовательной программы	Объем, в ак.ч.	в т.ч. в форме практической подготовки
Обязательная часть образовательной программы	2844	1202

общеобразовательные дисциплины	1476	676
социально- гуманитарный цикл	268	194
общепрофессиональный цикл	240	82
профессиональный цикл	860	548
в т.ч. производственная практика:	288	288
Вариативная часть образовательной программы	<b>1152</b>	<b>632</b>
в т.ч. запрос конкретного работодателя кластера и (или) отрасли (не менее 50% объема вариативной части образовательной программы), включая цифровой образовательный модуль:		
СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности	30	30
СГ. 06 Культура речи и деловое общение	36	12
ОП. 01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	30	10
ОП. 02 ц. Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности (ИС 1С: Управление торговлей	24	8
ОП. 03 Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	30	10
ОП. 04 Автоматизация торгово-технологических процессов	10	6
ОП. 06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности	4	
ОП. 07 Бухгалтерский учет	36	12
ОП. 08 Технология трудоустройства	36	12
ОП. 09 Основы маркетинга	36	12
ОП. 10 Логистика	36	12
ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	40	40
ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	40	40
ПМ.04ц Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	328	244
ПМ. 05 Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"	256	184
ГИА в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы)	<b>216</b>	
Всего	<b>4104</b>	<b>1180</b>

### Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

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

3.2. Профессиональные стандарты

№	Код и Наименование ПС	Реквизиты утверждения	Код и наименование ОТФ	Код и наименование ТФ
1	33.025 Специалист в области товароведения и товарной (товароведческой, товарной) экспертизы	Приказ Минтруда России 02.04.2024 N 172н	ОТФ А Управление ассортиментом товаров в организации (товароведение) и проведение товарной экспертизы	А/01.5 Товароведение и товарное обращение (управление ассортиментом товаров) в организации
				А/02.5 Проведение товарной экспертизы в организации
2	08.026 Специалист в сфере закупок	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
				ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
				ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
3	08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках
				ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
			ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/01.6 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта
				ТФ В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта
4	40.062 Специалист по качеству	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н	ОТФ А Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам), необходимых для эксплуатации продукции
				ТФ А/02.5 Анализ рекламаций и претензий к качеству продукции (работ, услуг)
5	08.035 Маркетолог	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 ноября 2023 г. № 790н	ОТФ А Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования
				ТФ А/02.6 Проведение маркетингового исследования с



				инструментов комплекса маркетинга
6	08.040 Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
7	08.043 Экономист предприятия	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н	ОТФ А Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
8	08.037 Бизнес-аналитик	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 ноября 2023 года № 821н	ОТФ В Обеспечение изменений в организации ОТФ С Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими ТФ С/01.5 Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях

Перечень профессиональных стандартов, учитываемых при разработке ОПОП-П:

### 3.3. Осваиваемые виды деятельности

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
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
Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"	ПМ.05 Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"

## Раздел 4. Требования к результатам освоения образовательной программы

### 4.1. Общие компетенции

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

ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<b>Умения:</b>
		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
		<b>Знания:</b>
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
		формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
		<b>Умения:</b>
		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 процентным ставкам кредитования
		определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности
		презентовать бизнес-идею
		определять источники финансирования
		<b>Знания:</b>

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

	знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства
		организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона
		<b>Знания:</b>
		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
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	<b>Умения:</b>
		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
		<b>Знания:</b>
		роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека
		основы здорового образа жизни
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности
		средства профилактики перенапряжения
		<b>Умения:</b>
		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
		<b>Знания:</b>
		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

#### 4.2. Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ВД 01 Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<b>Навыки:</b>
		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><b>Умения:</b></p> <p>системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p>
	<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов</p> <p><b>Умения:</b></p>

		<p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;  осуществлять выбор поставщиков;  оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;  составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;  создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;  обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;  работать в единой информационной системе.</p>
		<p><b>Знания:</b></p> <p>правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;  структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;  поиска и методов отбора поставщиков;  методов и инструментов работы с базами больших данных;  требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</p>
	<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;  составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;  осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p>



		<p>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;</p> <p>организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p> <p>описывать объект закупки;</p> <p>разрабатывать закупочную документацию;</p> <p>работать в единой информационной системе;</p> <p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p> <p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p> <p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</p>
--	--	---

		особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	<p><b>Навыки:</b></p> <p>направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;  проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;  составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);  документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;  подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;  формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;  обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;  формирования проекта внешнеторгового контракта;  осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;  подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;  разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;  осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;  осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;  подготавливать коммерческие предложения, запросы;  оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p>

		<p><b>Знания:</b></p> <p>основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;          нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;          международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;          международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;          стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;          методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;          методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;          основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;          документооборота внешнеторговых сделок;          условий внешнеторгового контракта;          норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>
	<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;          сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;          разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;          мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;          документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;          подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p> <p><b>Умения:</b></p>

		<p>составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; 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>
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий		<b>Знания</b>
		<p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
		<b>Навыки</b>
		<p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.</p>
		<b>Умения</b>
		<p>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</p>

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 площадей; управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

### **Знания**

видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн

		<p>торговле;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</p> <p>требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</p> <p>правил торговли;</p> <p>количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности</p>
ВД 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	<b>Навыки:</b>
		применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;
		решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.
		<b>Умения:</b>
		применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
		идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
	ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		<b>Знания:</b>
		классификации продовольственных и непродовольственных товаров;
		методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
		обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
		<b>Навыки:</b>
		применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.
		<b>Умения:</b>
		идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
		применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной

		<p>деятельности;</p> <p>оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p>
		<b>Знания:</b>
		<p>основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров;</p> <p>технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;</p> <p>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	<b>Навыки:</b>
		<p>осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;</p> <p>выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;</p> <p>разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
		<b>Умения:</b>
		<p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	<b>Знания:</b>
		<p>факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров;</p> <p>условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.</p>
		<b>Навыки:</b>
		<p>выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных</p>

		<p>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> <p><b>Умения:</b></p> <p>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> <p><b>Знания:</b></p> <p>законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;  современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров;  основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров;  организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;  сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
	<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p>



	технологий	<p><b>Умения:</b></p> <p>анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии;</p> <p>формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</p> <p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование</p> <p>приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;</p> <p>основных положений категорийного менеджмента;</p> <p>специфики процесса управления в категорийном менеджменте;</p> <p>алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</p> <p>порядка формирования категорий в ассортименте;</p> <p>структуры ABC – и XYZ – анализа;</p> <p>классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p> <p>обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</p> <p>сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
ВД 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<p><b>Навыки:</b></p> <p>сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</p> <p>поиска и выявления потенциальных клиентов;</p> <p>формирования и актуализации клиентской базы;</p> <p>проведения мониторинга деятельности конкурентов</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>работать с различными источниками информации и использовать ее</p>

		<p>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>
		<p><b>Знания:</b> специализированных программных продуктов; методики выявления потребностей клиентов</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<p><b>Навыки:</b> определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.</p> <p><b>Умения:</b> 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;</p>

		<p>планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;  использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;  предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;  опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;  работать с возражениями клиента;  применять техники по закрытию сделки;  суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;  фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;  обеспечивать конфиденциальность полученной информации;  анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.</p>
	<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов</p>	<p><b>Знания:</b>  методики выявления потребностей;  техники продаж;  методик проведения презентаций;  потребительских свойств товаров;  требований и стандартов производителя</p> <p><b>Навыки:</b>  сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;  мониторинг и контроль выполнения условий договоров.</p> <p><b>Умения:</b>  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</p>

		<p>обязательств;  осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;  оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;  осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;  организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;  соблюдать конфиденциальность информации;  предоставлять клиенту достоверную информацию;  корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;  соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;  обеспечивать баланс интересов клиента и организации;  обеспечивать соблюдение требований охраны</p>
		<p><b>Знания:</b></p>
		<p>принципов и порядка ведения претензионной работы;  ассортимента товаров;  стандартов организации;  стандартов менеджмента качества;  гарантийной политики организации</p>
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p>	<p><b>Навыки:</b></p>
		<p>анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;  выполнения запланированных показателей по объему продаж.</p>
		<p><b>Умения:</b></p>
		<p>разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;  собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;  планировать работу по выполнению плана продаж;  анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;  анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;  анализировать возможности увеличения объемов продаж;  планировать и контролировать поступление денежных средств;  обеспечивать наличие демонстрационной продукции;  применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</p>

		планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж
		<b>Знания:</b>
		специализированных программных продуктов
		<b>Навыки:</b>
		выявления проблем и формулирования целей исследования; планирования проведения маркетингового исследования; определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования; подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования; поиска первичной и вторичной маркетинговой информации; подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования; проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.
ВД 04 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПК 4.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	<b>Умения:</b>
		применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; составлять комплексный план проведения маркетингового исследования; составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга
		<b>Знания:</b>
		составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; методов изучения рынка, анализа окружающей среды; этапов маркетинговых исследований, их результат;

		методы проведения маркетингового исследования; психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях
ПК 4.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	<b>Навыки:</b>	
	разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.	
	<b>Умения:</b>	
	обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.	
	<b>Знания:</b>	
	средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.	
ПК 4.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	<b>Навыки:</b>	
	проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	
	<b>Умения:</b>	
	обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных	
	<b>Знания:</b>	
	порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.	
ПК 4.4. Устанавливать конкурентные	<b>Навыки:</b>	

	преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	<p>установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.</p>
	ПК 4.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	<p><b>Навыки:</b></p> <p>применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; использовать для решения коммуникативных задач, связанных с</p>

		<p>разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основных функций бизнес-плана; классификации основных типов бизнес-планов; методологии и процессов развития бизнес-идеи; порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью</p>
	<p>ПК 4.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>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</p>



		<p>программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу; типов факторных моделей; схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.</p>
	ПК 4.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.	<b>Навыки:</b>
		определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
		<b>Умения:</b>
		<p>разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.</p>
		<b>Знания:</b>
		<p>методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации; спектра специализированных программных продуктов; интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; инновационных средств и устройств информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.</p>
	ПК 4.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.	<b>Навыки:</b>
		сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.

		<b>Умения:</b>
		собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
		<b>Знания:</b>
		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.
ВД 05 Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"	ПК5.1 Проверять товар по количеству и внешним признакам качества	<b>Навыки:</b>
		приемки товаров на рабочем месте продавца
		<b>Умения:</b>
		- применять методы определения количества и качества товаров; - осуществлять проверку товаров по количеству и внешним признакам качества в соответствии с нормативными документами. - соблюдать требования нормативных документов;
		<b>Знания:</b>
		- ассортимент потребительских товаров, требования к качеству, дефекты, условия и сроки хранения; - методы определения количества и качества товаров; товаросопроводительные документы. - нормативные документы, регламентирующие качество товаров.
	ПК5.2 Безопасно выкладывать товары на торговом оборудовании в соответствии с мерчендайзинговой планограммой и стандартом торговой организации.	<b>Навыки:</b>
		выкладки товаров на торговом оборудовании - подготовки товаров к продаже
		<b>Умения:</b>
		- осуществлять подготовку товаров к продаже; - группировать товары по назначению, видам и сортам;

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- выкладывать товар на торговом оборудовании наиболее рациональным и безопасным способом в соответствии с мерчандайзинговой планограммой, контролируя исправность оборудования;</li> <li>- соблюдать требования нормативных документов;</li> <li>- проверять наличие ценников и правильность их заполнения;</li> <li>- подготавливать необходимые информационные материалы по товарам, размещать их в местах продажи в соответствии с мерчандайзинговой планограммой.</li> </ul>
		<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные и вспомогательные операции предреализационной подготовки товаров, особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров;</li> <li>- правила размещения отделов и отдельных групп товаров в торговых предприятиях.</li> <li>- виды, способы и средства выкладки товаров, особенности выкладки отдельных видов продовольственных товаров;</li> <li>- ассортимент потребительских товаров, требования к качеству, дефекты, условия и сроки хранения;</li> <li>- информационные материалы, используемые в местах продаж.</li> </ul>
	<p>ПК 5.3 Обслуживать покупателей, соблюдая действующие нормативные документы и стандарты обслуживания торговой организации.</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>обслуживания покупателей;</li> <li>- осуществлении расчетов с покупателями.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>осуществлять подготовку рабочего места к процессу обслуживания и поддерживать его на протяжении всего рабочего дня;</li> <li>- обслуживать покупателей;</li> <li>- консультировать покупателей по ассортименту, качеству, законодательным нормам, проблемам покупателей;</li> <li>- правильно производить расчет с покупателями различными средствами оплаты, используя контрольно-кассовое оборудование;</li> <li>- принимать претензий от покупателей по товарам и качеству обслуживания;</li> <li>- соблюдать требования нормативных документов</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p>

		<p>правила торговли: нормативную базу, виды и структуру документов, обязанности продавца и права потребителей по Федеральному закону «О защите прав потребителей»;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- приемы и методы обслуживания покупателей разного возраста и пола, уровня образования и психологической характеристики личности;</li> <li>- разнообразные формы и методы обслуживания покупателей;</li> <li>- контрольно-кассовое оборудование;</li> <li>- порядок расчетов покупателей;</li> <li>- основные элементы процесса продажи товаров и обслуживания покупателей.</li> </ul>
	ПК 5.4 Участвовать в инвентаризации товаров в торговом предприятии	<p><b>Навыки:</b></p> <p>документального оформления товарных операций;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- участия в проведении инвентаризации товаров</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <p>оформлять документами товарные операции;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- предотвращать возможность хищения и риск случайной гибели товаров;</li> <li>- соблюдать требования нормативных документов;</li> <li>- осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей в соответствии со стандартами организации</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организация материальной ответственности в торговле;</li> <li>- документальное оформление операций в торговле;</li> <li>- ответственность за правонарушения, совершаемые в торговле;</li> </ul> <p>организация инвентаризации товарно-материальных ценностей в торговых предприятиях.</p>

#### 4.3. Матрица компетенций выпускника

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

Часть ОПОП-П обязательная /вариативная	Наименование вида деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код профессиональн ого стандарта	Код и наименование обобщенной трудовой функции	Код и наименование трудовой функции
--	-----------------------------------	---	--	--	--

ВД по ФГОС СПО	Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
		ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
		ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации

		ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
		ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
		ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	33.025	ОТФ А Управление ассортиментом товаров в организации (товароведение) и проведение товарной экспертизы	ТФ А/01.5 Товароведение и товарное обращение (управление ассортиментом товаров) в организации

		ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	33.025	ОТФ А Управление ассортиментом товаров в организации (товароведение) и проведение товарной экспертизы	ТФ А/01.5 Товароведение и товарное обращение (управление ассортиментом товаров) в организации
		ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	33.025	ОТФ А Управление ассортиментом товаров в организации (товароведение) и проведение товарной экспертизы	ТФ А/01.5 Товароведение и товарное обращение (управление ассортиментом товаров) в организации
		ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	33.025	ОТФ А Управление ассортиментом товаров в организации (товароведение) и проведение товарной экспертизы	А/02.5 Проведение товарной экспертизы в организации
	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное	ТФ А/01.3 Формирование клиентской базы

		потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.		обслуживание	
		ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/02.3 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий
		ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/03.3 Обеспечение выполнения договорных обязательств
		ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	40.062	ОТФ А Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/05.3 Обеспечение соблюдения стандартов организации
					ТФ А/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам),



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

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

		сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.		первичных ценовых показателей	первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг
					ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
		ПК 4.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
			08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках  ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ

					продукции организации на внешних рынках
		ПК 4.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
		ПК 4.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.	08.043	ОТФ А Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
		ПК 4.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
		ПК 4.8. Собирать информацию о	08.037	ОТФ С Выявление бизнес-проблем или	ТФ С/01.5 Сбор информации о

		бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.		бизнес-возможности	бизнес-проблемах или бизнес-возможностях
--	--	--	--	--------------------	--

#### 4.3.2. Матрица соответствия компетенций и составных частей ОПОП-П по специальности:

[illegible]





[illegible]



[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

## Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы

### 5.1. Учебный план

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

СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	Дз	62	54	60			2		32	30			32	30		
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	Дз	68	48	68					68				20	48		
СГ.04	Физическая культура	Дз	96	94	96					96				36	32	28	
СГ.05	Основы финансовой грамотности	Дз	36	16	30				6	36				36			
СГ.06	Культура речи и деловое общение	Дз	36	12	34			2			36				36		
<b>ОП.00</b>	<b>Общепрофессиональный цикл</b>		<b>482</b>	<b>214</b>	<b>444</b>			<b>20</b>	<b>18</b>	<b>240</b>	<b>242</b>			<b>42</b>	<b>198</b>	<b>190</b>	<b>52</b>
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	Дз	66	34	58			2	6	36	30					66	
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности (ИС 1С: Управление торговлей	Дз	68	54	60			2	6	44	24					68	
ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	Дз	72	28	64			2	6	42	30				72		
ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	Э	54	22	52			2		44	10				54		
ОП.05	Основы предпринимательства	Дз	42	20	40			2		42	0			42			
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	Дз	36	8	34			2		32	4					20	16
ОП.07	Бухгалтерский учет	Дз	36	12	34			2			36				36		
ОП.08	Технология	Э	36	12	34			2			36						36

	трудоустройства																
ОП.09	Основы маркетинга	Э	36	12	34			2			36				36		
ОП.10	Логистика	Дз	36	12	34			2			36					36	
<b>П.00</b>	<b>Профессиональный цикл</b>		<b>1524</b>	<b>548</b>	<b>952</b>	<b>468</b>	<b>40</b>	<b>44</b>	<b>60</b>	<b>860</b>	<b>844</b>		<b>72</b>	<b>374</b>	<b>484</b>	<b>394</b>	<b>200</b>
<b>ПМ.01</b>	<b>Организация и осуществление торговой деятельности</b>		<b>262</b>	<b>86</b>	<b>128</b>	<b>108</b>		<b>10</b>	<b>12</b>	<b>222</b>	<b>40</b>			<b>52</b>	<b>210</b>		
ПА	Промежуточная аттестация по ПМ	Э	12						12	12	0				12		
МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	Дз	52	26	48			4		32	20			52			
МДК.01.02	Организация и осуществление продаж		54	40	50			4		34	20				54		
МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Дз	36	20	34			2		36	0				36		
ПП 01	Производственная практика	Дз	108			108				108	0				108		
<b>ПМ.02</b>	<b>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</b>		<b>412</b>	<b>156</b>	<b>278</b>	<b>108</b>	<b>20</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>372</b>	<b>40</b>			<b>138</b>	<b>274</b>		
ПА	Промежуточная аттестация по ПМ	Э	12						12	12					12		
МДК.02.01	Основы товароведения	Дз	38	18	36			2		28	10			38			
МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров		100	58	96			4		100				100			
МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		94	50	70		20	4		94					94		

МДК.02.04	Управление ассортиментом товаров		60	26	56			4		30	30				60		
УП.02	Учебная практика	Дз	36			36				36					36		
ПП.02	Производственная практика	Дз	72			72				72					72		
<b>ПМ.03</b>	<b>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>		<b>266</b>	<b>90</b>	<b>182</b>	<b>72</b>		<b>4</b>	<b>12</b>	<b>270</b>						<b>266</b>	
ПА	Промежуточная аттестация по ПМ	Э	12						12	12						12	
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Дз	182	90	178			4		182						182	
ПП.03	Производственная практика	Дз	72			72				72						72	
<b>ПМ.04</b>	<b>Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b>		<b>328</b>	<b>140</b>	<b>232</b>	<b>72</b>	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>12</b>		<b>328</b>					<b>128</b>	<b>200</b>
ПА	Промежуточная аттестация	Э	12						12		12						12
МДК.04.01	Технология проведения маркетинговых исследований	Дз	50	32	46			4			50					28	22
МДК.04.02	Ценообразование в торговой деятельности		100	54	96			4			100					44	56
МДК.04.03	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	Дз	94	54	70		20	4			94					56	38
УП.04	Учебная практика	Дз	72			72					72						72
<b>ПМ.05</b>	<b>Выполнение работ по профессии "Продавец</b>		<b>256</b>	<b>76</b>	<b>132</b>	<b>108</b>		<b>4</b>	<b>12</b>		<b>256</b>		<b>72</b>	<b>184</b>			



	<b>продовольственных товаров"</b>																
ПА	Промежуточная аттестация	Э	12					12		12			12				
МДК.05.01	Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"	Дз	136	76	132		4			136		36	100				
УП.05	Учебная практика	Дз	108			108				108		36	72				
ПДП.00	Преддипломная практика		72			72			72								72
ГИА.00	Государственная итоговая аттестация		216					216									216
<b>Итого:</b>			<b>4104</b>	<b>330 4</b>	<b>3172</b>	<b>540</b>	<b>40</b>	<b>68</b>	<b>324</b>	<b>1440</b>	<b>1192</b>	<b>612</b>	<b>864</b>	<b>612</b>	<b>864</b>	<b>612</b>	<b>540</b>

## 5.2. Обоснование распределения вариативной части образовательной программы

№ п/п	Код и наименование учебной дисциплины/профессионального модуля	Количество часов	Категория 1. ПОП-П/работодатель 2. ЦОМ/проект	Обоснование
1.	СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности	30	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов на изучение тем: «Маркировка товара и этикетка на продукции», и Этика делового общения» на усиление уровня подготовки по дисциплинам социально-гуманитарного цикла.
2.	СГ.06 Культура речи и деловое общение	36	ПОП-П/работодатель	Дисциплина введена по запросу работодателя, в целях формирования коммуникативного навыка у выпускника, для эффективного выстраивания бизнес-процессов
3.	ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	30	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов на изучение раздела «Имущество организации и показатели эффективности его использования» на усиление уровня подготовки по дисциплинам общепрофессионального цикла.
4.	ОП.02 ц. Прикладные	24	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов на изучение раздела «Работа

	компьютерные программы в профессиональной деятельности (ИС 1С: Управление торговлей			с программой «1С: Предприятие. Управление торговлей» по требованию работодателя для расширения объема подготовки по формированию компетенции ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий., ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий, ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий., ПК 3.3, . Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий. ПК 3.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
5.	ОП.03 Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	30	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов на изучение по дисциплине общепрофессионального цикла, в соответствии с требованиями проф. стандарта «Специалист в области товароведения и товарной, товароведческой (товароведной) экспертизы)"
6.	ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов	10	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов на изучение темы «Работа в 1С-Битрикс»
7.	ОП.06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности	4	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов на изучение темы «Правовое регулирование предпринимательской деятельности»
8.	ОП.07 Бухгалтерский учет	36	ПОП-П/работодатель	Данная дисциплина введена по запросу работодателя для усиления уровня подготовки по дисциплинам общепрофессионального цикла.
9.	ОП.08 Технология трудоустройства	36	ПОП-П/работодатель	Данная дисциплина введена по запросу работодателя для освоения ОК 3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие - студентам

				необходимы специальные знания и умения профессионального самоопределения и навыки поведения на рынке труда, что повысит их возможности эффективного трудоустройства и конкурентоспособность.
10.	ОП.09 Основы маркетинга	36	ПОП-П/работодатель	Дисциплина введена по запросу работодателя, для формирования представления выпускника о комплексном изучении различных сторон деятельности организации, в том числе проведения маркетингового анализа.
11.	ОП.10 Логистика	36	ПОП-П/работодатель	Дисциплина введена по запросу работодателя, для формирования у обучающихся профессиональных знаний теоретических основ логистики и формирование умений в области ведения логистики на предприятиях.
12.	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	36	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов в соответствии с требованиями проф. стандарта «Специалист в области товароведения и товарной, товароведческой (товароведной) экспертизы)"
13.	ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	40	ПОП-П/работодатель	Увеличено количество часов лабораторно-практических занятий по проведению экспертизы потребительских товаров.
14.	ПМ.04ц Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	328	ЦОМ/проект	Цифровой модуль направлен на освоение студентами способов, применяющихся при автоматизации предпринимательской деятельности, способствует формированию практических навыков по методологии и организации деятельности торгового предприятия.
15.	ПМ. 05 Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"	256	ПОП-П/работодатель	Профессиональный модуль введен для освоения профессии Продавец. Изучение тем: «Порядок совершения операций с наличными деньгами и безналичными расчетами», «Организация работы на контрольно-кассовых машинах (ККМ)», «Ревизия ценностей и проверка организации кассовой работы», «Ответственность за нарушения кассовой дисциплины» и выделены часы на производственную практику для

				более глубокой отработки полученных знаний , умений и навыков на предприятии.
<b>Итого</b>		<b>1192</b>		-

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

№ п/п	Вид учебного занятия. Тема / Виды работ практик	Код и наименование МДК, практики	Длительность обучения (в ак. часах)	Семестр обучения	Наименование рабочего места, участка/структурного подразделения	Ответственный от предприятия
1.		ПМ. 05 Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров" ПП 05 Производственная практика	108	2-3	Торговый зал,	ООО «Лев» руководитель торгового отдела Зайкова Алла Юрьевна
2	Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности ПП 01 Производственная практика	108	3	Торговый зал, зона приемки товаров, зоны рабочих мест заведующих отделами	ООО «Лев» руководитель торгового отдела Зайкова Алла Юрьевна
3	1. Общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики. 2. Схема размещения ассортимента товаров однородных групп. 2. Расчет основных показателей ассортимента. 3. Анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента. 4. Оценка условий приемки	ПМ 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров ПП 02 Производственная практика	108	3-4	Торговый зал, зоны хранения товаров	ООО «Лев» руководитель торгового отдела Зайкова Алла Юрьевна

	<p>товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству.</p> <p>5. Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам.</p> <p>6. Анализ условия хранения товаров.</p> <p>7. Изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления.</p> <p>8. Оценка торговой и производственной маркировки товара.</p> <p>9. Оценка качественных характеристик товара.</p> <p>10. Выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества.</p> <p>11. Выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению.</p>					
4	<p>1. Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий.</p> <p>2. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой</p>	<p>ПМ 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</p> <p>ПП 03 Производственная практика</p>	72	5	Торговый отдел, отдел маркетинга и рекламы, отдел информационных технологий	<p>ООО «Лев», руководитель отдела маркетинга и рекламы Нагибина Ольга Владимировна</p>

	<p>организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.</p> <p>3. Оформление витрин и выставок.</p> <p>4. Проведение первичного мерчандайзинг-аудита розничных торговых объектов.</p> <p>5. Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки.</p> <p>6. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов.</p> <p>7. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж.</p> <p>8. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов.</p> <p>9. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов.</p> <p>10. Выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов.</p> <p>11. Анализ товарных запасов с применением программных продуктов.</p> <p>12. Разработка мероприятия по организации послепродажного</p>					
--	--	--	--	--	--	--

	обслуживания					
5	<p>1. Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирование целей маркетингового исследования</p> <p>2. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.</p> <p>3. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли.</p> <p>4. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики.</p> <p>5. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования.</p> <p>6. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.</p> <p>7. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий:</p> <p><input type="checkbox"/> исследования рынка(определение емкости рынка и доли рынка);</p> <p><input type="checkbox"/> изучение</p>	<p>ПМ 04 ц Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</p> <p>ПП 04 Учебная практика</p>	72	6	<p>Торговый отдел, отдел маркетинга и рекламы, отдел информационных технологий</p>	<p>ООО «Лев», руководитель отдела маркетинга и рекламы Нагибина Ольга Владимировна</p>

	<p>потребителей (исследование потребительских привычек и предпочтений, процесса принятия решения о покупке, уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, сегментация потребителей и выбор целевого сегмента);</p> <p><input type="checkbox"/> исследование продукта (тестирование концепции нового товара, тестирование товара);</p> <p><input type="checkbox"/> исследование цены (чувствительности к цене, эластичности спроса по цене);</p> <p><input type="checkbox"/> исследования рекламы (тестирование рекламных концепций и материалов, исследование эффективности рекламной кампании);</p> <p><input type="checkbox"/> рынка.</p> <p>8. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках</p> <p>9. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации.</p> <p>10. Оформление результатов маркетингового исследования.</p>					
--	---	--	--	--	--	--



49	Урок-экскурсия в ООО «Лев»	ООД 14 Введение в специальность	10	1-2	Торговый зал, зона приемки товаров	ООО «Лев» руководитель торгового отдела Зайкова Алла Юрьевна
----	----------------------------	---------------------------------	----	-----	------------------------------------	--

#### 5.4. Календарный учебный график

[illegible]

## Сводные данные по бюджету времени

Курс	Обучение по модулям и дисциплинам						Промежуточная аттестация						Практики						ГИА		Каникулы	Всего, ак.ч
	Всего		1 семестр		2 семестр		Всего		1 семестр		2 семестр		Всего		1 семестр		2 семестр		Всего		нед.	
	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.		
1 курс	34	1332	14	612	20	720	2	72			2	72	2	72			2	72			11	1476
2 курс	30	1064	15	540	15	524	2	88	1	48	1	40	9	324	2	72	7	252			11	1476
3 курс	18	664	12	432	6	232	2	56	1	36	1	20	6	216	4	144	2	72	6	216	2	1152
Всего	82	3060	41	1584	41	1476	6	216	2	84	4	132	17	612	6	216	11	396	6	216	24	4104

**Обозначения и сокращения:****36**

– обучение по модулям и дисциплинам;

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

– практики (36 ак.ч. в неделю);

**К**

– каникулы;

**Г**

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

### 5.5. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей

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

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

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

### 5.6. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы

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

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

### 5.7. Практическая подготовка

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

Образовательная деятельность в форме практической подготовки:

- реализуется, в том числе на рабочих местах ООО «Лев» при проведении практических и лабораторных занятий, выполнении курсового проектирования, всех видов практики и иных видов учебной деятельности;
- включает в себя отдельные лекционного типа, семинары, которые предусматривают передачу учебной информации обучающимся, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

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

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

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

#### 5.8. Государственная итоговая аттестация

Государственная итоговая аттестация осуществляется в соответствии с Порядком проведения ГИА.

Государственная итоговая аттестация обучающихся проводится в следующей форме:

демонстрационный экзамен и защита дипломного проекта (работы)

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

### Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

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

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

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

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

#### **Кабинеты:**

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

#### **Лаборатории:**

Лаборатория оценки качества и экспертизы потребительских товаров

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

#### **Спортивный зал**

**Залы:**

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

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

6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

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

При реализации образовательной программы применяются дистанционные образовательные технологии.

### 6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы

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

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

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

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

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

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

		условиях внешнего совместительства		деятельности, к которой готовятся обучающиеся
1	Сахипова Лилия Финисовна	ООО «МИХАС»	директор	26 лет

#### 6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы

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

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

№ п/п	Составляющие базовых нормативов затрат	Сумма с учетом территориальных коэффициентов, тыс. рублей
1	Затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда педагогических и других работников образовательной организации, непосредственно связанных с оказанием государственной услуги, включая страховые взносы по единому страховому тарифу, страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права	40,76
2	Затраты на приобретение материальных запасов и на приобретение движимого имущества (основных средств и нематериальных активов), не отнесенного к особо ценному движимому имуществу и используемого в процессе оказания государственной услуги, с учетом срока его полезного использования, а также затраты на аренду указанного имущества	1,56

3	Затраты на приобретение учебной литературы, периодических изданий, издательских и полиграфических услуг, электронных изданий, непосредственно связанных с оказанием соответствующей государственной услуги	0,24
4	Затраты на организацию учебной и производственной практики, в том числе затраты на проживание и оплату суточных для обучающихся, проходящих практику, и сопровождающих их работников образовательной организации, за исключением затрат на приобретение транспортных услуг	30,51
5	Затраты на. повышение квалификации педагогических работников, в том числе связанные с наймом жилого помещения и дополнительные расходы, связанные с проживанием вне места постоянного жительства (суточные) педагогических работников на время повышения квалификации, за исключением затрат на приобретение транспортных услуг	0,16
6	Затраты на проведение периодических медицинских осмотров	0,2
7	Затраты на коммунальные услуги, в том числе затраты на холодное и горячее водоснабжение и водоотведение, теплоснабжение, электроснабжение, газоснабжение и котельно-печное топливо	4,87
8	Затраты на содержание объектов недвижимого имущества (в том числе затраты на арендные платежи), на содержание объектов особо ценного движимого имущества	1,81
9	Затраты на приобретение услуг связи, в том числе затраты на местную, междугороднюю и международную телефонную связь, интернет	0,21
10	Затраты на приобретение транспортных услуг, в том числе на проезд педагогических работников до места прохождения повышения квалификации и обратно, на проезд до места прохождения практики и обратно для обучающихся, проходящих практику, и сопровождающих их работников образовательной организации	0,01
11	Затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда работников образовательной организации, которые не принимают непосредственного участия в оказании государственной услуги (административно-хозяйственного, учебно-вспомогательного персонала и иных работников, осуществляющих вспомогательные функции включая страховые взносы по единому страховому тарифу, страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права	18,12
12	Затраты на организацию культурно-массовой, физкультурной и спортивной, оздоровительной работы со студентами	0,08

	ИТОГО БАЗОВЫЕ НОРМАТИВЫ ЗАТРАТ	98,53
--	--------------------------------	-------