Санкт-Петербургское государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Колледж «Звёздный»
СПб ГБ ПОУ «Колледж «Звёздный»

РАССМОТРЕНО и ПРИНЯТО
Педагогическим советом
СПб ГБ ПОУ «Колледж «Звёздный»
от «04» мая 2024 г.
Протокол № 4

УТВЕРЖДАЮ
Директор СПб ГБ ПОУ
«Колледж «Звёздный»
_____ Р.А. Пантелеенко
Приказ № 68 от «21» 06 2024 г.

ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ - ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

38.02.08 Торговое дело

Форма обучения – очно-заочная
Нормативный срок обучения –3 года 6 месяцев на базе основного общего образования

Санкт-Петербург
2024

Основная профессиональная образовательная программа подготовки специалистов среднего звена разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.08 Торговое дело.**

.

Эксперт от работодателей:

СОГЛАСОВАНО
ООО ЛЕНТА

«20» мая 2024

МП

Организация-разработчик: **СПб ГБ ПОУ «Колледж «Звёздный»**

Раздел 1. Общие положения

1.1. Настоящая ОПОП по специальности 38.02.08 Торговое дело разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело» (далее – ФГОС, ФГОС СПО).

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

ОПОП разработана для реализации образовательной программы на базе среднего общего образования. Основная профессиональная образовательная программа (далее – образовательная программа), реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается образовательной организацией на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования и ФГОС СПО с учетом получаемой специальности.

1.2. Нормативные основания для разработки ОПОП:

- Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Минпросвещения России от 08.04.2021 № 153 «Об утверждении Порядка разработки примерных основных образовательных программ среднего профессионального образования, проведения их экспертизы и ведения реестра примерных основных образовательных программ среднего профессионального образования»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»;
- Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

− Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»);

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.09.2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17.06.2019 № 409н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.04.2021 № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04.06.2018 № 366н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03.12.2019 № 764н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.03.2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25.09.2018 № 592н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09.10.2014 № 678н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по продажам в автомобилестроении»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 12.02.2018 № 74н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по менеджменту космических продуктов, услуг и технологий»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29.09.2020 № 679н «Об утверждении профессионального стандарта «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19.02.2019 № 95н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по интернет-маркетингу»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09.11.2016 № 612н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок»;

− 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 просвещения Российской Федерации от 14.07.2023 № 534 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»;

− Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 17.05.2022 № 336 «Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования и установлении соответствия отдельных профессий и специальностей среднего профессионального образования, указанных в этих перечнях, профессиям и специальностям среднего профессионального образования, перечни которых утверждены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013 г. № 119 «Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования».

1.3. Перечень сокращений, используемых в тексте ОПОП:

ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

ОК – общие компетенции;

ПК – профессиональные компетенции;

КК – корпоративные компетенции;

ПС – профессиональный стандарт,

ОТФ – обобщенная трудовая функция;

ТФ – трудовая функция;

СГ – социально-гуманитарный цикл;

ОП –общепрофессиональный цикл/общепрофессиональная дисциплина;

П – профессиональный цикл;

ПМ – профессиональный модуль;

МДК – междисциплинарный курс;

ПА – промежуточная аттестация;

ДЭ – демонстрационный экзамен;

ГИА – государственная итоговая аттестация;

ДПБ – дополнительный профессиональный блок;

ОПБ – обязательный профессиональный блок;

КОД- комплект оценочной документации;

ЦПДЭ – центр проведения демонстрационного экзамена.

Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы с учетом сетевой формы реализации программы

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

Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы: «Специалист торгового дела».

Выпускник образовательной программы по квалификации «Специалист торгового дела» осваивает общий вид деятельности: Организация и осуществление торговой деятельности.

Направленность образовательной программы, при сетевой форме реализации программы, конкретизирует содержание образовательной программы путем ориентации на следующие виды деятельности

Наименование направленности	Вид деятельности (по выбору) в соответствии с направленностью
Коммерция	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
	Организация и осуществление интернет-маркетинга
	Организация и осуществление выставочной деятельности

Получение образования по специальности допускается только в профессиональной образовательной организации или образовательной организации высшего образования.

Форма обучения: очно-заочная.

Объем образовательной программы, реализуемой на базе среднего общего образования по квалификации: «Специалист торгового дела» – 4428 академических часов.

Срок получения образования по образовательной программе, реализуемой на базе основного общего образования по квалификации: «Специалист торгового дела» – 3 года 6 месяцев.

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Области профессиональной деятельности выпускников: 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, представление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание прочее).

3.2. Матрица компетенций выпускника, как соответствие ПК, формируемых при освоении видов деятельности образовательной программы «Профессионалитет», требованиям профессиональных стандартов (далее - ПС) или единых квалификационных справочников при отсутствии ПС, представлена в Приложении 1.

3.3. Профессиональные модули формируются в соответствии с выбранными видами деятельности.

Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Знания, умения**
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	**Умения:**
		распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте
		анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части
		определять этапы решения задачи
		выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
		составлять план действия
		определять необходимые ресурсы
		владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
		реализовывать составленный план
		оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
		Знания:
		актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
		основные источники информации и ресурсы д ля 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	**Умения:**
		определять задачи для поиска информации
		определять необходимые источники информации
		планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию
		выделять наиболее значимое в перечне информации
		оценивать практическую значимость результатов поиска
		оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение
		использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
		Знания:
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
		формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации
		порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	**Умения:**
		определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
		применять современную научную профессиональную терминологию
		определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
		выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
		презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план
		рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования
		определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности
		презентовать бизнес-идею
		определять источники финансирования
		Знания:

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

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

		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

4.2. Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	**Навыки:**
		поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
		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.
		Умения:
		пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
		проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;

		обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
		анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
		создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
		составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
		обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
		Знания:
		методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	**Навыки:**
		оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
		мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
		установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
		составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.

		Умения:
		применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
		осуществлять выбор поставщиков;
		оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
		составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
		создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
		обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
		работать в единой информационной системе.
		Знания:
		правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
		структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
		поиска и методов отбора поставщиков;
		методов и инструментов работы с базами больших данных;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
		схем электронного документооборота.
	ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного	**Навыки:**
		формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

	документооборота и сквозных цифровых технологий	составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
		осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
		публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
		публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
		организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случая, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.
		Умения:
		применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
		составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
		обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
		описывать объект закупки;
		разрабатывать закупочную документацию;
		работать в единой информационной системе;

		взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
		анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
		формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
		проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).
		Знания:
		законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
		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.	**Навыки:**
		направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
		проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
		составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
		документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
		подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
		формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;

		обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
		формирования проекта внешнеторгового контракта;
		осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
		подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
		Умения:
		классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
		разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
		осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
		осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
		подготавливать коммерческие предложения, запросы;
		оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.
		Знания:
		основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
		нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;
		международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
		международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;

		методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
		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.
	ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	**Навыки:**
		подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
		сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
		разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
		мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
		документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
		подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
		Умения:

		составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
		осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
		осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.
		Знания:
		правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
		порядка документооборота в организации;
		основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
	ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	**Навыки:**
		выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
		организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без

		применения контрольно-кассовой техники;
		приемки товаров по количеству и качеству;
		соблюдения правил охраны труда.
		Умения:
		осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
		осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
		проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
		осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
		использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
		применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
		применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
		управления полочным пространством магазина в облачной ABM 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 торговле;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
		основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
		требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
		правил торговли;
		количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.
Организация и осуществление предпринимательской	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с	**Навыки:**
		выявления проблем и формулирования целей исследования;

деятельности в сфере торговли	использованием инструментов комплекса маркетинга	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.
		Умения:
		применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
		определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
		составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;
		составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
		проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		Знания:
		составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
		методов изучения рынка, анализа окружающей среды;
		этапов маркетинговых исследований, их результат;
		методы проведения маркетингового исследования;

		психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.
	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	**Навыки:**
		разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
		применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
		применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
		Умения:
		обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
		использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
		Знания:
		средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	**Навыки:**
		проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
		Умения:
		обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
		Знания:
		порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
		Навыки:

		установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
	ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	**Умения:**
		анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
		Знания:
		видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;
		методов оценки конкурентной среды.
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	**Навыки:**
		применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
		разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
		Умения:
		применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		развивать идеи до бизнес-предложений;
		оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
		оценивать риски, связанные с бизнесом;
		анализировать бизнес-концепции;
		предлагать идеи для дальнейшего развития;
		применять методы принятия оптимальных решений;
		находить аргументы в пользу идей;
		принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
		обосновывать и оценивать цели и ценности;
		представлять идеи, дизайн, видения и решения;

		применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;
		использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
		создавать деловые электронные презентации.
		Знания:
		норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		роли и значения бизнес-плана;
		основных функций бизнес-плана;
		классификации основных типов бизнес-планов;
		методологии и процессов развития бизнес-идеи;
		порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.
	ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	**Навыки:**
		расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
		Умения:
		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.
		Знания:

		принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;
		методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;
		методов, способов и приемов для решения задач по анализу;
		типов факторных моделей;
		схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;
		методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
	ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	**Навыки:**
		определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
		Умения:
		разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
		оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
		предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.
		Знания:
		методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;
		спектра специализированных программных продуктов;

		интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;
		инновационных средств и устройств информатизации;
		порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	**Навыки:**
		сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
		Умения:
		собирать информацию о бизнес-проблемах;
		анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
		Знания:
		рисков: понятия и видов;
		методов оценки риска, связанных с бизнесом;
		мер снижения риска, связанных с бизнесом;
		методов оценки выполнимости бизнес-идеи;
		основных способов анализа и оценки рисков;
		состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.
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	**Навыки:**
		сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
		поиска и выявления потенциальных клиентов;
		формирования и актуализации клиентской базы;
		проведения мониторинга деятельности конкурентов.
		Умения:
		работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;

		вести и актуализировать базу данных клиентов;
		формировать отчетную документацию по клиентской базе;
		анализировать деятельность конкурентов;
		определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
		планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
		вести реестр реквизитов клиентов;
		использовать программные продукты.
		Знания:
		специализированных программных продуктов;
		методики выявления потребностей клиентов.
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	**Навыки:**
		определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
		формирования коммерческих предложений по продаже товаров;
		подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
		информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
		стимулирования клиентов на заключение сделки;
		взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
		закрытия сделок;
		соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
		использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.
		Умения:
		планировать объемы собственных продаж;

		устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;
		использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
		формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
		планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
		использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
		предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
		опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		работать с возражениями клиента;
		применять техники по закрытию сделки;
		суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
		фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
		обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
		анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.
		Знания:
		методики выявления потребностей;
		техники продаж;
		методик проведения презентаций;
		потребительских свойств товаров;
		требований и стандартов производителя.
		Навыки:

		сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
		мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
		Умения:
		оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
		подготавливать документацию для формирования заказа;
		осуществлять мероприятия по размещению заказа;
		следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
		принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использование специализированных программных продуктов	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.
		Знания:
		принципов и порядка ведения претензионной работы;
		ассортимента товаров;
		стандартов организации;

		стандартов менеджмента качества;
		гарантийной политики организации.
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	**Навыки:**
		анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
		выполнения запланированных показателей по объему продаж.
		Умения:
		разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
		собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
		планировать работу по выполнению плана продаж;
		анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
		анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
		анализировать возможности увеличения объемов продаж;
		планировать и контролировать поступление денежных средств;
		обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
		применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
		планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
		планировать объемы собственных продаж;
		Знания:
		специализированных программных продуктов.
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	**Навыки:**
		разработки программ по повышению лояльности клиентов;
		разработки мероприятий по стимулированию продаж;
		информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;

		участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
		стимулирования клиентов на заключение сделки;
		Умения:
		оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
		разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
		разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
		анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
		анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
		анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
		вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
		вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
		Знания:
		методики позиционирования продукции организации на рынке;
		методов сегментирования рынка;
		методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	**Навыки:**
		контроля состояния товарных запасов.
		Умения:
		анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
		обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
		анализировать оборачиваемость складских остатков.

		Знания:
		инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	**Практический опыт:**
		анализа выполнения плана продаж.
		Умения:
		составлять отчетную документацию по продажам.
		Знания:
		приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	**Навыки:**
		информационно-справочного консультирования клиентов;
		контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
		обеспечения соблюдения стандартов организации.
		Умения:
		разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;
		инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
		инициативно вести диалог с клиентом;
		резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
		определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
		разрабатывать рекомендации для клиента;
		собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
		проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;

		вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
		использовать программные продукты.
		Знания:
		основ организации послепродажного обслуживания.
Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	**Навыки:**
		проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
		проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
		проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.
		Умения:
		выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;
		документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;
		формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);
		выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;
		выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;
		использовать инструменты для проведения технического аудита.
		Знания:
		основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;
		основы веб-технологии;
		основы веб-дизайна;
		основы компьютерной грамотности;
		методы обработки текстовой информации;
		правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
		основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;

		правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;
		основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
		способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта;
		особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
		особенности функционирования современных поисковых машин;
		правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.
	ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет	**Навыки:**
		анализа поисковой выдачи;
		анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;
		анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";
		определения стратегии поискового продвижения;
		проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;
		анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.
		Умения:
		определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;
		составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;
		актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";

		анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;
		составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;
		анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;
		анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.
		Знания:
		внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;
		особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;
		правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний;
		стандартов делового общения в письменной и устной форме;
		особенностей функционирования современных поисковых машин;
		правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;
		правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);
		методов обработки текстовой и графической информации;
		основ копирайтинга и веб-райтинга.
	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	**Навыки:**
		определения стратегии продвижения в социальных сетях
		оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;

		Умения:
		определять маркетинговые стратегии;
		составлять smm-стратегии;
		составлять контент-планы;
		создавать стратегии продвижения;
		сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
		оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;
		Знания:
		основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;
		правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
		правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки.
	ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	**Навыки:**
		размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;
		размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет**».**
		Умения:
		разрабатывать уникальные торговые предложения;
		разрабатывать рекламные модули;
		создавать стратегии продвижения;
		сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
		обосновывать выбор целевой аудитории;
		создавать тексты и рекламные слоганы.
		Знания:
		перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;
		особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.

	ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	**Навыки:**
		разработки лендинга.
		Умения:
		создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;
		различать виды текстов;
		рассчитать бюджет на создание лендинга;
		писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций;
		определять CTA для лендингов;
		работать с бесплатными сервисами создания лендингов;
		создавать уникального торгового предложения для определенных задач;
		работать с сервисами рассылок.
		Знания:
		основ разработки и поддержки сайтов/лендингов;
		основ гипертекстовой разметки;
		стандартов верстки веб-сайтов;
		принципиальных отличий лендингов от сайтов;
		сервисов для автоматизации рассылок.
	ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	**Навыки:**
		анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;
		анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;
		составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.
		Умения:
		составлять информационно-аналитические справки;
		оформлять отчетные документы.
		Знания:
		методов обработки текстовой информации и графической информации.
		Навыки:

Организация и осуществление выставочной деятельности	ПК 3.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	поиска контактных данных новых потенциальных участников торгово-промышленных выставок и их внесения в клиентскую базу;
		осуществление выборки по базе данных потенциальных участников для осуществления работы по привлечению участников торгово-промышленных выставок;
		осуществления переговоров об участии в торгово-промышленной выставке;
		составления информационных писем и приглашений к участию в торгово-промышленной выставке для различных групп потенциальных участников;
		составления и проведения презентаций торгово-промышленной выставки для потенциальных участников с целью их привлечения к участию;
		предоставления (потенциальным) участникам пакета информации о торгово-промышленной выставке в соответствии с их интересами и запросами;
		оформления необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки, в том числе от каждого заявившегося участника;
		сбора необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки.
		Умения:
		классифицировать потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке;
		работать с деловыми электронными и интернет-справочниками;
		определять источники информации о потенциальных участниках торгово-промышленных выставок;

		работать в основных программах офисных программных пакетов, программных продуктах по управлению клиентскими базами, управлению организацией;
		осуществлять первичные звонки для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки;
		создавать мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов;
		проводить публичные выступления и презентации;
		осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями.
		Знания:
		методов и инструментов работы с базами данных;
		методов работы с первичными и вторичными источниками маркетинговой информации;
		методов эффективных публичных выступлений и презентаций;
		современных инструментов и способов подготовки электронных бизнес-презентаций;
		инструментов эффективного осуществления продаж;
		технологий организации эффективного участия в выставке.
	ПК 3.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках	**Навыки:**
		информирования руководства об участии в торгово-промышленной выставке ключевых фигур и организаций отраслей торгово-промышленной выставки в целях возможности использования этой информации для реализации маркетингового плана торгово-промышленной выставки;

		информирования руководства о соглашениях с участниками торгово-промышленной выставки об их участии в общих маркетинговых мероприятиях для своевременного включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки;
		подготовки текстов пресс-релизов, пост-релизов, новостей для размещения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет» и деловых изданиях;
		предоставления актуальных данных о ходе реализации проекта торгово-промышленной выставки для включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки.
		Умения:
		разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений;
		определять значение факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки.
		Знания:
		тенденций развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков этих отраслей;
		методов разработки рекламных и информационных текстов.
	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	**Навыки:**
		подготовки форм заявочной документации до начала работы над проектом торгово-промышленной выставки;
		внесения при необходимости изменений в оформленные заявочные документы по просьбе участника торгово-промышленной выставки и по согласованию с ним;
		оформления документов на оплату участником торгово-промышленной выставки заказанных услуг, а также документов, подтверждающих факт оказания выставочных услуг в соответствии с заявочной документацией.

		Умения:
		определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке;
		организовывать систематизированное хранение бумажных и электронных документов.
		Знания:
		основ документооборота, в т.ч. электронного документооборота.
	ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	**Навыки:**
		размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;
		размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет**».**
		Умения:
		разрабатывать уникальные торговые предложения;
		разрабатывать рекламные модули;
		создавать стратегии продвижения;
		сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;
		обосновывать выбор целевой аудитории;
		создавать тексты и рекламные слоганы.
		Знания:
		перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;
		особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.
		Навыки:

	ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения	контроля выполнения застройки выставочных стендов во время монтажа в соответствии с утвержденным планом экспозиции;
		организации исполнения обустройства выставочных стендов в соответствии с договорами на участие в торгово-промышленной выставке;
		организации допуска и работы на выставочной площадке организаций, отвечающих за застройку и оформление экспозиции, поставщиков оборудования для работы выставки, в том числе для обеспечения индивидуальной застройки экспонентов, в ходе монтажа и демонтажа торгово-промышленной выставки;
		обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями;
		контроля выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным графиком;
		решения оперативных вопросов, возникающих в ходе проведения торгово-промышленной выставки;
		контроля выполнения условий договоров с подрядчиками торгово-промышленной выставки;
		информирования участников торгово-промышленных выставок о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения при организации участия в конкретной торгово-промышленной выставке;

		контроля соблюдения требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения участниками, партнерами, спонсорами, посетителями, подрядчиками торгово-промышленной выставки в ходе ее проведения;
		инструктирования дополнительного персонала, работающего на торгово-промышленной выставке, о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения;
		сопровождения контролирующих органов во время их визита на выставочную площадку для проверки выполнения требований нормативных правовых актов в целях своевременного предоставления необходимой информации и организации устранения выявленных нарушений.
		Умения:
		формировать детальный план проведения торгово-промышленной выставки и контролировать ход его выполнения;
		быстро принимать решения в случае отклонений от разработанного детального плана;
		определять количество и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки;
		распределять задачи для персонала и контролировать их выполнение.
		Знания:
		современных тенденций в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования;
		истории выставочного дела и индустрии встреч;
		основ выставочного менеджмента и менеджмента в сфере индустрии встреч.
		Навыки:

		обеспечения своевременного оформления и предоставления участникам торгово-промышленной выставки документов на оплату их участия;
		контроля осуществления оплаты в соответствии с условиями договора;
		согласования с руководством возможностей изменения условий оплаты по просьбе участника торгово-промышленной выставки;
	ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке	предоставления скидок и специальных условий в соответствии с политикой конкретной торгово-промышленной выставки и организации-профессионального организатора торгово-промышленных выставок в целом.
		Умения:
		работать в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией;
		вести переговоры по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты.
		Знания:
		методов ведения переговоров, урегулирования споров, работы с возражениями.
	ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия	**Навыки:**
		изучения информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке или подготовка таких материалов;
		подготовки комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для предоставления участникам торгово-промышленных выставок по запросу;
		проведения консультаций по запросу участников торгово-промышленной выставки;

		формирования комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для размещения на сайте торгово-промышленной выставки или выставочной организации для быстрого доступа участников торгово-промышленной выставки.
		Умения:
		осуществлять коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары);
		разрабатывать и готовить информационные материалы методического характера.
		Знания:
		нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения применительно к организации выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки);
		требования охраны труда при работе на выставочной площадке.

Раздел 5. Структура образовательной программы

5.1.1. Учебный план по программе подготовки специалистов среднего звена ППССЗ

| Индекс | Перечень циклов, разделов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик | Формы промежуточной аттестации | | | | | Учебная нагрузка обучающихся, ч. | | | | | | | | Последовательность и распределение по периодам обучения | | | | | | | |

ООД.14	ДУП	ООД.13	ООД.12	ООД.11	ООД.10У	ООД.09	ООД.08	ООД.07	ООД.06	ООД.05У	ООД.04
Основы проектной деятельности	Дополнительные учебные предметы, курсы по выбору	Основы безопасности и защиты Родины	Физическая культура	География	Обществознание	История	Биология	Химия	Физика	Информатика	Иностранный язык
					4	2				4	
	1	2	2	2			4	3	2		2
2	1				2					2	
84	162	44	78	34	178	78	44	34	78	178	78
40	78	21	38	11	55	29	24	17	38	61	38
38	78	23	40	23	119	45	20	17	40	113	40
38	78	23	40	23	117	43	20	17	40	111	40
					2	2				2	
6	6				4	4				4	
40	40										
34	34		29		51	29			29	72	29
			12		17	12			12	21	12
17	17		17		34	17			17	51	17
17	17										
50	50	44	49	34	56	49			49	35	49
		21	26	11	10	17			26	12	26
21	21	23	23	23	46	28			23	23	23
						2					
6	6					4					
23	23										
					31			34		31	
					14			17		14	
					17			17		17	
	78				40		44			40	
	38				14		24			14	
	40				22		20			22	
					2					2	
					4					4	
	0	44	78	34	78	78	44	34	78	34	78
84	162	0	0	0	100	0	0	0	0	144	0

ОП Ц	СТ Ц.0 5	СТ Ц.0 4	СТ Ц.0 3	СТ Ц.0 2	СТ Ц.0 1	СТ Ц	ПП	ОО Д.1 5
Общепрофессиональный цикл	Основы финансовой грамотности	Физическая культура	Безопасность жизнедеятельности	Иностранный язык в профессиональной деятельности	История России	Социально-гуманитарный цикл	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА	Бережливое производство / Родной язык и (или) государственный язык республики Российской Федерации
1							16	
		3-5				3	3	
5	6	6	7	4	5	5	22	4
							1	
5	5			3		2	26	
349	39	116	72	72	36	335	2736	78
138	13	45	30	27	23	138	966	38
205	26	71	42	45	13	197	1146	40
199	26	71	42	45	13	197	1086	40
6							60	
6							84	
							23	
							23	
68		26		22		48	349	
34		9		5		14	145	
34		17		17		34	204	
82		50		50		100	368	78
24		22		22		44	114	38
52		28		28		56	248	40
6							6	
6							6	
91	23	21			36	80	579	
39	10	8			23	41	243	
52	13	13			13	39	222	
							6	
							6	
70	16	19				35	817	
31	3	6				9	229	
39	13	13				26	222	
							30	
							42	
38			72			72	600	
10			30			30	235	
28			42			42	227	
							18	
							30	
229	39	116	72	62	36	325	1620	
120				10		10	1116	78

ПЦ	ОП Ц,0 6	ОП Ц,0 5	ОП Ц,0 4	ОП Ц,0 3	ОП Ц,0 2	ОП Ц,0 1
Профессиональный цикл	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	Основы предпринимательства	Автоматизация торгово-технологических процессов	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
15						4
12	7	5	6	6	4	
1						
19	6		5	5	3	3
205	72	39	44	44	72	78
690	31	13	18	18	32	26
744	41	26	26	26	40	46
690	41	26	26	26	40	40
54						6
78						6
23						
23						
233					34	34
97					17	17
136					17	17
186					38	44
46					15	9
140					23	29
						6
						6
408		39	26	26		
163		13	13	13		
131		26	13	13		
6						
6						
712	34		18	18		
189	21		5	5		
157	13		13	13		
30						
42						
490	38					
195	10					
157	28					
18						
30						
106	50	29	22	22	50	56
986	22	10	22	22	22	22

ПМ.01.ЭК	ПП.01.01	УП.01.01	МДК.03.01	МДК.02.01	МДК.01.01	ПМ.01
Экзамен по модулю	Производственная практика Организация и осуществление торговой деятельности	Учебная практика Организация и осуществление торговой деятельности	Организация и осуществление закупок для государственный, муниципальных и корпоративных нужд	Организация и осуществление продаж	Организация торгово-сбытовой деятельности	Организация и осуществление торговой деятельности
6			6	6	5	4
	6	5				2
					4	1
	час	час	5	3-5	1-3	7
6	108	36	138	156	156	600
			77	73	26	176
	108	36	58	80	124	262
	нед	нед	52	74	118	244
	3	1				
			6	6	6	18
6			3	3	6	18
	час	час				
	час	час			23	23
					23	23
	час	час		38	39	77
				21	5	26
				17	34	51
	час	час		30	58	88
				7	10	17
				23	48	71
	час	час	68	46	36	222
			42	25	11	78
	36	36	26	21	19	66
					6	6
					6	6
6	час	час	70	42		190
			35	20		55
	72		32	19		51
			6	6		12
6			3	3		12
	час	час				
6	36	36	74	74	74	300
	72		64	82	82	300

ПП.02.01	УП.02.01	МДК.02.03	МДК.02.02	МДК.02.01	ПМ.02
Производственная практика Организация и осуществление	Учебная практика Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	Ценообразование в торговой деятельности	Технология проведения маркетинговых исследований	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
		7	7	6	4
7	6				2
час	час				
72	36	94	138	94	440
		40	84	56	180
72	36	48	48	32	128
нед	нед	42	42	26	110
2	1	6	6	6	18
		6	6	6	24
час	час				
час	час				
час	час				
час	час				
час	час				
час	час			94	166
				56	56
36	36			32	32
				6	6
				6	6
час	час	94	138		274
		40	84		124
36		48	48		96
		6	6		12
		6	6		18
36	36	64	134	64	340
36		30	4	30	100

УП.04.01	МДК.04.01	ПМ.04	ПМ.03.ЭЭ	ПП.03.01	УП.03.01	МДК.03.01	ПМ.03	ПМ.02.ЭЭ
Учебная практика Организация и осуществление интернет-	Технология интернет-маркетинга / Освоение	Организация и осуществление интернет-маркетинга	Экзамен по модулю	Производственная практика Осуществление продаж	Учебная практика Осуществление продаж потребительских	Технология продаж потребительских товаров и	Осуществление продаж потребительских товаров и	Экзамен по модулю
		1	6				1	7
6		2		6	6		2	
час	56	2		час	час	3-6	4	
36	94	172	6	36	36	156	234	6
	45	45				90	90	
36	49	49		36	36	66	66	
нед	49	49		нед	нед	66	66	
1				1	1			
		6	6				6	6
час				час	час			
час				час	час			
час				час	час	38	38	
						21	21	
						17	17	
час				час	час	38	38	
						15	15	
						23	23	
час	44	44		час	час	38	38	
	18	18				25	25	
	26	26				13	13	
час	50	128	6	час	час	42	120	
	27	27				29	29	
36	23	23		36	36	13	13	
		6	6				6	
час				час	час			6
								6
36	64	142	6	36	36	64	142	6
	30	30				92	92	

МДК.06.01	ПМ.06	ПМ.05.ЭК	ПП.05.01	УП.05.01	МДК.05.01	ПМ.05	ПМ.04.ЭК	ПП.04.01
Освоение компетенций цифровой экономики	Применение основ цифровой экономики в профессиональной	Экзамен по модулю	Производственная практика Организация и осуществление	Учебная практика Организация и осуществление выставочной	Технология выставочной деятельности	Организация и осуществление выставочной деятельности	Экзамен по модулю	Производственная практика Организация и осуществление
6	3	7			7	2	6	
	2		7	7		2		6
3-5	6		час	час				час
156	390	6	36	36	138	216	6	36
64	128				71	71		
89	178		36	36	61	61		36
83	166		нед	нед	55	55		нед
6	12		1	1	6	6		1
3	12	6			6	12	6	
			час	час				час
			час	час				час
59	118		час	час				час
25	50							
34	68							
30	60		час	час				час
7	14							
23	46							
34	104		час	час				час
21	42							
13	26							
33	108		час	час			6	час
11	22							
19	38							36
6	12							
3	12						6	
		6	час	час	138	216		час
					71	71		
			36	36	61	61		
					6	6		
		6			6	12		
		6	36	36	64	142	6	36
156	390				74	74		

Курсовые работы (без учета физ. культуры)	Дифферзачеты (без учета физ. культуры)	Экзамены (без учета физ. культуры)	ОБЪЕМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ В АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСАХ	Государственная итоговая аттестация	Производственная практика	Учебная практика	Практическая подготовка	ПМ.06.ЭК Экзамен по модулю	ППО6.01 Производственная практика Применение основ цифровой	УПО6.01 Учебная практика Применение основ цифровой экономики в	МДК.06.02 Профильно-ориентированная подготовка
			21					6			6
			3								
			31						6	5	
			1								
			30	час	час	час	час		час	час	3-5
			4428	216	324	216	540	6	36	36	156
			1597								64
			1965	216	324	216	540		36	36	89
			1895	нед	нед	нед	нед		нед	нед	83
				6	9	6	15		1	1	
			70								6
			110					6			3
			40								
			447	час	час	час	час		час	час	
			158								
			272								
			17								
		2	631	час	час	час	час		час	час	
			218								
			376								
		5	4								
			14								
			23								
			472	час	час	час	час		час	час	59
			200								25
			272								34
		1									
			666	час	час	час	час		час	час	30
			274								7
		4	374								23
1		4	12								
			18								
			579	час	час	час	час		час	час	34
			243								21
		1	222		36	72	108			36	13
		4	6								
			6								
			817	час	час	час	час	6	час	час	33
			229								11
		7	222		216	108	324		36		19
		6	30								6
			42					6			3
			600	час	час	час	час		час	час	
			235								
		5	227		72	36	108				
		5	18								
			30								
			3312								
			1116					6	36	36	156

5.2. Календарный учебный график

Календарный учебный график

программы подготовки специалистов среднего звена

Санкт-Петербургского государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Колледж «Звёздный»

наименование образовательного учреждения (организации)

по специальности среднего профессионального образования

38.02.08 Торговое дело

код *наименование специальности*

основное общее образование

Уровень образования, необходимый для приема на обучение

квалификация: специалист торгового дела

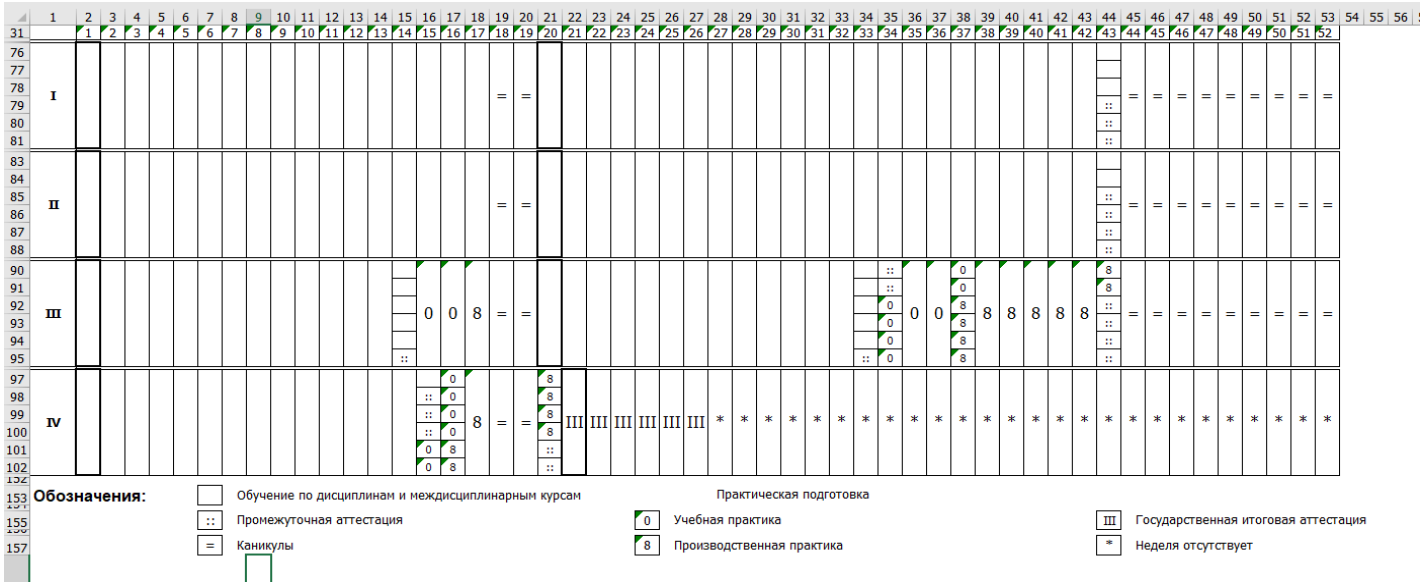
направленность: сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее)

форма обучения Очно-заочная **Срок получения образования по ОП** 3г 6м **год начала подготовки по УП** 2024

профиль получаемого профессионального образования социально-экономический

при реализации программы среднего общего образования

Приказ об утверждении ФГОС от 19.07.2023 № 548



Курс	Сентябрь				29 сен - 5 окт	Октябрь			27 окт - 2 ноя	Ноябрь				Декабрь				29 дек - 4 янв	Январь			26 янв - 1 фев	Февраль			23 фев - 1 мар	Март		
	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28		6 - 12	13 - 19	20 - 26		3 - 9	10 - 16	17 - 23	24 - 30	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28		5 - 11	12 - 18	19 - 25		2 - 8	9 - 15	16 - 22		2 - 8	9 - 15	16 - 22
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
I																		=	=										

II																		=	=										
III															0	0	8	=	=										
														::																
IV																0	8	=	=	8	III	III	III	III	III	III	*	*	*
															::	0				8									
															::	0				8									
															::	0				8									
															0	8				::									
															0	8				::									

Обозначения:		Обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам	Практическая подготовк
	::	Промежуточная аттестация	0 Учебная практика
	=	Каникулы	8 Производственная пра

Сводные данные по бюджету времени

Курс	Обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам			Промежуточная аттестация			Практич Учебная
	Всего	1 сем	2 сем	Всего	1 сем	2 сем	Всего
	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.
I	40 1/2	17	23 1/2	1/2		1/2	
II	40 1/3	17	23 1/3	2/3		2/3	

III	27 2/3	13 5/6	13 5/6	1 1/3	1/6	1 1/6	5
IV	14 1/6	14 1/6		5/6	5/6		1
Всего	**122 2/3**	**62**	**60 2/3**	**3 1/3**	**1**	**2 1/3**	**6**

Сводные данные по бюджету времени

Курс	Обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам			Промежуточная аттестация			Практическая подготовка						ГИА	Каникулы	Всего
							Учебная практика			Производственная практика					
	Всего	1 сем	2 сем	Всего	1 сем	2 сем	Всего	1 сем	2 сем	Всего	1 сем	2 сем			
	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.
I	40 1/2	17	23 1/2	1/2		1/2								11	52
II	40 1/3	17	23 1/3	2/3		2/3								11	52
III	27 2/3	13 5/6	13 5/6	1 1/3	1/6	1 1/6	5	2	3	7	1	6		11	52
IV	14 1/6	14 1/6		5/6	5/6		1	1		2	2		6	2	26
Всего	**122 2/3**	**62**	**60 2/3**	**3 1/3**	**1**	**2 1/3**	**6**	**3**	**3**	**9**	**3**	**6**	**6**	**35**	**182**

5.3. Рабочая программа воспитания

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

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

Задачи:

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

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

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

– усиление воспитательного воздействия благодаря непрерывности процесса воспитания.

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Требования к материально-техническому обеспечению образовательной программы.

6.1.1. Специальные помещения должны представлять собой учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной и воспитательной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования стандартов.

Перечень специальных помещений

История России;

Иностранный язык в профессиональной деятельности;

Безопасность жизнедеятельности;

Основы финансовой грамотности, экономика и анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;

Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда;

Правовое обеспечение профессиональной деятельности;

Междисциплинарные курсы и модули.

Лаборатории:

Предпринимательства и интернет-маркетинга;

Автоматизации и цифровизации торговой деятельности;

Мастерские:

Учебный магазин.

Спортивный комплекс

Залы:

– библиотека, читальный зал с выходом в интернет;

– актовый зал.

6.1.2. Материально-техническое оснащение кабинетов, лабораторий, мастерских и баз практики по специальности.

Образовательная организация, реализующая программу специальности 38.02.08 Торговое дело, должна располагать материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам в разрезе выбранных траекторий. Минимально необходимый для реализации ООП перечень материально-технического обеспечения включает в себя:

6.1.2.1. Оснащение кабинетов

Кабинет «История России»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	
	Стол преподавателя	
	Стул офисный	
Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	
II Технические средства		
Основное оборудование		

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

Кабинет «Иностранный язык в профессиональной деятельности»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	
	Стол преподавателя	
	Стул офисный	
Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
Дополнительное оборудование		
	Акустические колонки	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

Кабинет «Безопасности жизнедеятельности»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	
	Стол преподавателя	
	Стул офисный	

Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
Дополнительное оборудование		
	Акустические колонки	
	Телевизор	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

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

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	
	Стол преподавателя	
	Стул офисный	
Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Проектор	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

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

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	
	Стол преподавателя	
	Стол компьютерный	
	Стул офисный	
	Кресло оператора без подлокотников	
Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Проектор настольный короткофокусный	
	Автоматизированное рабочее место обучающегося	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

Кабинет «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	
	Стол преподавателя	
	Стул офисный	
Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	

	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

Кабинет «Междисциплинарные курсы и модули»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	
	Стол преподавателя	
	Стул офисный	
Дополнительное оборудование		
1	Доска магнитно-маркерная)	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Проектор настольный короткофокусный	
III Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

6.1.2.2. Оснащение помещений, задействованных при организации самостоятельной и воспитательной работы.

«Библиотека», «Читальный зал»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Основное оборудование		
	Библиотечная кафедра	
	Стеллаж открытый	
	Шкаф закрытый со стеклом	
	Читательский стол	
	Компьютерный стол	
	Информационный стенд	
	Стул офисный	

	Кресло компьютерное	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Акустическая перегородка передвижная на колесиках	
Дополнительное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место (библиотекаря, читателя)	
	МФУ (принтер, сканер, копир)	
III Дополнительное оборудование		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		

«Актовый зал»

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Основное оборудование		
	Секция стульев	
	Трибуна	
	Кулисы	
Дополнительное оборудование		
	Тележка для музыкального оборудования	
II Технические средства		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
	Акустическая система	
	Усилители мощности	
	Эквалайзер	
	Микрофонный парк	
	Прожектор	
	Проектор	
	ЖК экран	
III Дополнительное оборудование		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		

6.1.2.3. Оснащение лабораторий

Лаборатория «Предпринимательства и интернет-маркетинга».

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	
	Стол преподавателя	
	Стол компьютерный	
	Стул офисный	
	Кресло оператора без подлокотников	
Дополнительное оборудование		

	Доска магнитно-меловая	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Проектор настольный короткофокусный	
	Интерактивная панель LED	
	Автоматизированное рабочее место обучающегося	
	Подключение к проводному интернету.	
	МФУ цветное лазерное	
	Флипчарты	
Дополнительное оборудование		
III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
IV Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	

Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности».

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол аудиторный	
	Стол преподавателя	
	Стол компьютерный	
	Стул офисный	
	Кресло оператора без подлокотников	
Дополнительное оборудование		
	Доска магнитно-меловая	
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Проектор настольный короткофокусный	
	Автоматизированное рабочее место обучающегося	
Дополнительное оборудование		
III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		

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

III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
IV Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	
	Нитратометр	
	Люминоскоп	
	Анализатор качества молока Лактан 1-4 мини	
	Баня водяная лабораторная	
	Весы лабораторные	
	Микроскоп	
	Овоскоп ПКЯ-10	
	Влагомеры контактной сушки	
	Прибор для определения пористости хлеба	
	Электроплитка	
	Песочные часы «1,3,5»	
	Холодильник	
	Шкаф с мойкой	
	Стол лабораторный	
	Шкаф лабораторный	
	Инструменты Тигельные щипцы	
	Цилиндр мерный	
	Мензурка с делением 250мл	
	Часовое стекло	
	Термометр	
	Магниты	
	Воронка стеклянная	

	Бюксы металлические с крышками	
	Пипетки	
	Огнетушитель ОУ-2	

6.1.2.4. Оснащение мастерских

Мастерская «Учебный магазин».

№	Наименование оборудования	Техническое описание
I Специализированная мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
	Стол компьютерный	
	Стул	
Дополнительное оборудование		
II Технические средства		
Основное оборудование		
	Автоматизированное рабочее место преподавателя	
	Автоматизированное рабочее место обучающегося	
	Проектор	
	Экран для проектора	
Дополнительное оборудование		
	Интерактивная доска	
	Штатив напольный	
	Веб-камера	
	Микрофон	
	Колонки	
III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения		
Основное оборудование		
Дополнительное оборудование		
IV Демонстрационные учебно-наглядные пособия		
Основное оборудование		
	Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы	
	Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы	
	Витрины	
	Контрольно-кассовые машины, контрольно-кассовая техника и (или) их виртуальные аналоги	
	Весоизмерительное оборудование	
	Терминалы сбора данных (ТСД) (специализированное устройство со встроенным сканером штрих-кодов).	
	Сканер с возможностью считывания акцизных марок для работы в ЕГАИС.	
	Компьютер с монитором;	
	Принтер (для печати ценников)	
	Онлайн-касса	
	Программируемая клавиатура кассира;	

	Денежный ящик;	
	Терминал безналичной оплаты;	
	Дисплей покупателя (при необходимости);	
	Весы с печатью этикеток (при необходимости	
	Детектор купюр	
	Муляжи товаров	
	Пристенные и островные горки	
	Стеллажи	
	Рекламно-выставочный инвентарь (манекены, держатели для одежды, подставки и т.д)	
Дополнительное оборудование		
	Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы	
	Тренировочные комплексы	
	Информационный стенд	
	Системы защиты товаров (деактиваторы и магнитные съемники)	
	Измельчительно-режущее оборудование (слайсер)	
	Макет холодильного оборудования (на усмотрение образовательной организации)	
	Промо-стойка	
	Онлайн-эквайринг	
	Этикет-пистолет	
	Ценникодержатели	
	POS-материалы	
	Инвентарь для отбора товаров покупателями	

6.1.2.5. Оснащение баз практик

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в организациях соответствующего профиля и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, в том числе оборудования и инструментов, используемых при проведении чемпионатов профессионального мастерства и указанных в инфраструктурных листах конкурсной документации.

Производственная практика реализуется в организациях соответствующего профиля, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, представление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание прочее).

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики должно соответствовать содержанию профессиональной деятельности и дать возможность обучающемуся овладеть профессиональными

компетенциями по видам деятельности, предусмотренными программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

6.1.3. Допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

6.2. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы

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

В случае наличия электронной информационно-образовательной среды допускается замена печатного библиотечного фонда предоставлением права одновременного доступа не менее 25 процентов обучающихся к цифровой (электронной) библиотеке.

Обучающимся должен быть обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению (при необходимости).

Образовательная программа должна обеспечиваться учебно-методической документацией по всем учебным дисциплинам (модулям).

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

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

6.3. Требования к практической подготовке обучающихся

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

6.3.2. Образовательная организация самостоятельно проектирует реализацию образовательной программы и ее отдельных частей (дисциплины, междисциплинарные курсы, профессиональные модули, практика и другие компоненты) совместно с работодателем (профильной организацией) в форме практической подготовки с учетом требований ФГОС СПО специфики получаемой специальности.

6.3.3. Образовательная деятельность в форме практической подготовки:

− реализуется на рабочем месте предприятия работодателя (профильной организации) при проведении практических и лабораторных занятий, выполнении курсового проектирования, всех видов практики и иных видов учебной деятельности;

− предусматривает демонстрацию практических навыков, выполнение, моделирование обучающимися определенных видов работ для решения практических задач, связанных с будущей профессиональной деятельностью в условиях, приближенных к реальным производственным;

− может включать в себя отдельные лекции, семинары, мастер-классы, которые предусматривают передачу обучающимся учебной информации, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

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

6.3.5. Практическая подготовка организуется в учебных, учебно-производственных лабораториях, мастерских, учебно-опытных хозяйствах, учебных полигонах, учебных базах практики и иных структурных подразделениях образовательной организации, а также в специально оборудованных помещениях (рабочих местах) профильных организаций на основании договора о практической подготовке обучающихся, заключаемого между образовательной организацией и профильной организацией (работодателем), осуществляющей деятельность по профилю соответствующей образовательной программы.

6.3.6. Результаты освоения образовательной программы (ее отдельных частей) могут быть оценены в рамках промежуточной и государственной итоговой аттестации, организованных в форме демонстрационного экзамена профильного уровня, в том числе на рабочем месте работодателя (профильной организации).

6.4. Требования к организации воспитания обучающихся

6.4.1. Воспитание обучающихся при освоении ими основной образовательной программы осуществляется на основе включаемых в настоящую образовательную программу

примерной рабочей программы воспитания и примерного календарного плана воспитательной работы (приложение 4).

6.4.2. Рабочую программу воспитания и календарный план воспитательной работы образовательная организация разрабатывает и утверждает самостоятельно с учетом примерных рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы.

6.4.3. В разработке рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы имеют право принимать участие советы обучающихся, советы родителей, представители работодателей и (или) их объединений (при их наличии).

6.5. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

6.5.1. 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 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, представление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание прочее), и имеющими стаж работы в данной профессиональной области не менее трех лет.

Квалификация педагогических работников образовательной организации должна отвечать квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках и (или) профессиональных стандартах (при наличии).

Работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, должны получать 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 в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, указанной в пункте 1.15 ФГОС СПО, 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 процентов.

6.6. Требования к финансовым условиям реализации образовательной программы

6.6.1. Примерные расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по 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».

Раздел 7. Формирование оценочных материалов для проведения государственной итоговой аттестации

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

7.2. Выпускники, освоившие программы подготовки специалистов среднего звена, сдают ГИА в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы).

Требования к содержанию, объему и структуре дипломного проекта (работы) образовательная организация определяет самостоятельно с учетом ПОП-П.

Государственная итоговая аттестация завершается присвоением квалификации специалиста среднего звена: «Специалист торгового дела».

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

7.4. Примерное содержание ГИА включает структуру оценочных материалов, комплекс требований и рекомендаций для проведения демонстрационного экзамена профильного уровня, организацию и проведение защиты дипломной работы (дипломного проекта).