

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 21.07.2024 21:17:54
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b206d480271b3c1a975e6f

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**ФИЛИАЛ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«МАЙКОПСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
В ПОСЕЛКЕ ЯБЛОНОВСКОМ
(ФИЛИАЛ МГТУ В ПОСЕЛКЕ ЯБЛОНОВСКОМ)**



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

ФГБОУ ВО «МГТУ»

С.К.Куижева

2024г.

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА-
ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

*в том числе адаптированная для обучения инвалидов и обучающихся
с ограниченными возможностями здоровья*

**Уровень профессионального образования
среднее профессиональное образование**

**Базовый уровень образования-
основное общее образование**

Специальность 38.02.08 Торговое дело

Форма обучения: очная

**Квалификация выпускника:
специалист торгового дела**

Начало обучения: сентябрь 2024 года

Завершение обучения: ноябрь 2026 года

Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования (далее – ОПОП) специальности 38.02.08 Торговое дело рассмотрена на заседании ученого совета университета от 26.06.2024г., протокол №9 и утверждена ректором от 26.06.2024г.

Содержание

Раздел 1. Общие положения.....	2
1.1. Назначение основной профессиональной образовательной программы	2
1.2. Нормативные документы	2
Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы	4
Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника.....	5
3.1. Области профессиональной деятельности выпускников:	5
3.2. Профессиональные стандарты	5
нет	5
3.3. Осваиваемые виды деятельности	5
Раздел 4. Требования к результатам освоения образовательной программы	6
4.1. Общие компетенции	6
Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы	51
5.1. Учебный план	51
5.2. Обоснование распределения вариативной части образовательной программы	54
5.3. План обучения в форме практической подготовки на предприятии (на рабочем месте)	58
5.4. Календарный учебный график	58
5.5. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей	60
5.6. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы	60
5.7. Практическая подготовка	60
5.8. Государственная итоговая аттестация	61
Раздел 6. Условия реализации образовательной программы.....	61
6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение образовательной программы	61
6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий	61
6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы	62
6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы	62

Раздел 1. Общие положения

1.1. Назначение основной профессиональной образовательной программы

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

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

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

1.2. Нормативные документы

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

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (Приказ Минпросвещения России от 19.07.202 №548);

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

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

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

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

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

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

Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации и Министерства просвещения Российской Федерации от 05.08.2020 № 882/391

«Об организации и осуществлении образовательной деятельности при сетевой форме реализации образовательных программ»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 31 мая 2021 г. №349н;

Устав ФГБОУ ВО «МГТУ»;

локальные нормативные акты, регламентирующие образовательный процесс в ФГБОУ ВО «МГТУ».

1.3. Перечень сокращений

ГИА – государственная итоговая аттестация;

ДЭ – демонстрационный экзамен;

МДК – междисциплинарный курс;

ОК – общие компетенции;

ОП – общепрофессиональный цикл;

ООД – общеобразовательные дисциплины;

ОТФ – обобщенная трудовая функция;

ОГСЭ – общий гуманитарный и социально-экономический цикл; ЕН – естественно-научный и математический цикл;

ПА – промежуточная аттестация;

ПК – профессиональные компетенции;

ПМ – профессиональный модуль;

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

П– профессиональный цикл;

ПП- производственная практика;

ТФ – трудовая функция;

УМК – учебно-методический комплект;

УП – учебная практика;

ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования.

Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы

Параметр	Данные	
Отрасль, для которой разработана образовательная программа	08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, представление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание прочее).	
Перечень профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников (при наличии)	нет	
Специализированные допуски для прохождения практики, в том числе по охране труда и возраст до 18 лет	Наличие медицинской книжки; прохождение обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров	
Реквизиты ФГОС СПО	Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548	
Квалификация (-и) выпускника	Специалист торгового дела	
в т.ч. дополнительные квалификации	17353 Продавец продовольственных товаров	
Направленности (при наличии)	<i>Товароведение</i>	
Нормативный срок реализации на базе ООО	2 года 2 месяца	
Нормативный объем образовательной программы на базе ООО	3276	
Согласованный с работодателем срок реализации образовательной программы	2 года 2 месяца	
Согласованный с работодателем объем образовательной программы	3276	
Форма обучения	очная	
Структура образовательной программы	Объем, в ак.ч.	в т.ч. в форме практической подготовки
Обязательная часть образовательной программы	1152	678
СГ	278	128
общепрофессиональный цикл	216	154
профессиональный цикл	786	396
в т.ч. практика:	468	468
- учебная	144	144
- производственная	324	324
Вариативная часть образовательной программы	504	376
в т.ч. запрос конкретного работодателя кластера и (или) отрасли (не менее 50% объема вариативной части образовательной программы), включая цифровой образовательный модуль:	376	208
СГ. 05 Основы бережливого производства	34	14
СГ. 07 Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний / Организация доступной среды для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в современных условиях	36	20
СГ. 08 История и культура адыгов	36	20
СГ. 09 Адыгейский язык	36	36

ОП. 08 Освоение цифровых навыков для выполнения профессиональных задач	36	28
ОП. 09 Медицинское и фармацевтическое товароведение	54	34
ПМ. 04 Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров	144	56
ГИА в форме демонстрационного экзамена	144	
Всего	1800	962

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. Профессиональные стандарты

нет

3.3. Осваиваемые виды деятельности

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Виды деятельности (общие)	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров (по выбору)	ПМ.02 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров (по выбору)
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров	ПМ. 04 Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров

Раздел 4. Требования к результатам освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

Код ОК	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 и выделять её составные части
		определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы
		выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
		владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
		оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
		Знания:
		актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
		структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
		основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте
		методы работы в профессиональной и смежных сферах
порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности		
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и	Умения:
		определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации

	информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска
		оценивать практическую значимость результатов поиска
		применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности
		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 цифровые средства
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и 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
		определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования
		презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности
		определять источники достоверной правовой информации

		составлять различные правовые документы
		находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать
		оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта
		Знания:
		содержание актуальной нормативно-правовой документации
		современная научная и профессиональная терминология
		возможные траектории профессионального развития и самообразования
		основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности
		правила разработки презентации
		основные этапы разработки и реализации проекта
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
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей	Умения:
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке
		проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:

	социального и культурного контекста	правила оформления документов
		правила построения устных сообщений
		особенности социального и культурного контекста
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:
		проявлять гражданско-патриотическую позицию
		демонстрировать осознанное поведение
		описывать значимость своей <i>специальности</i>
		применять стандарты антикоррупционного поведения
		Знания:
		сущность гражданско-патриотической позиции
		традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений
		значимость профессиональной деятельности по <i>специальности</i>
		стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Умения:
		соблюдать нормы экологической безопасности
		определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по <i>специальности</i>
		организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства
		организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона
		эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

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

		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	Навыки:
		поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;

использованием цифровых и информационных технологий	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;

		<p>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;</p>
		<p>анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p>
		<p>создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p>
		<p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p>
		<p>обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</p>
		<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</p>

	<p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p>
<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Навыки:</p>
	<p>оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</p>
	<p>мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</p>
	<p>установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</p>
	<p>составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p>
	<p>Умения:</p>
	<p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p>
	<p>осуществлять выбор поставщиков;</p>
<p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p>	

	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.

<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p>
	<p>формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</p>
	<p>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;</p>
	<p>осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p>
	<p>публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p>
<p>публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</p>	

организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.

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;

		<p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p>
		<p>проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p>
		<p>Знания:</p> <p>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</p> <p>особенностей составления закупочной документации;</p> <p>методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p>
	<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Навыки:</p> <p>направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</p> <p>проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</p> <p>составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</p>

	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;

	<p>методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</p>
	<p>методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</p>
	<p>основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</p>
	<p>документооборота внешнеторговых сделок;</p>
	<p>условий внешнеторгового контракта;</p>
	<p>норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>
<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>Навыки:</p>
	<p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p>
	<p>сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p>
	<p>разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p>
	<p>мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p>

		<p>документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</p>
		<p>подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</p>
		<p>осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p>

		<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p>
		<p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту;</p>
		<p>порядка документооборота в организации;</p>
		<p>основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
	<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</p> <p>организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</p>

	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;

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

		<p>видов торговых структур;</p> <p>форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</p> <p>средств, методов, инноваций в отрасли;</p> <p>организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</p> <p>требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</p> <p>правил торговли;</p> <p>количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</p>
Товароведение и организация экспертизы качества	ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с	<p>Навыки:</p> <p>применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</p>

потребительских товаров (по выбору)	применением цифровых технологий;	решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.
		Умения:
		применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
		идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
		оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		Знания:
		классификации продовольственных и непродовольственных товаров;
		методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
		обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность	Навыки:
	Умения:	

потребительских товаров	идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
	применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
	оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
	Знания:
	основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров;
	технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;
	обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров	Навыки:
	осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;
	выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;

	<p>разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
	<p>Умения:</p>
	<p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p>
	<p>выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</p>
	<p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
	<p>Знания:</p>
	<p>факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров;</p>
	<p>условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p>
	<p>дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.</p>
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы	<p>Навыки:</p>
	<p>выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p>

потребительских товаров	подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;
	организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;
	оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;
	регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
	систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;
	оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.
	Умения:

		<p>обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p>
		<p>проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</p>
		<p>организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;</p>
		<p>современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров;</p>
		<p>основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров;</p>
		<p>организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;</p>
		<p>сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
		<p>Навыки:</p>

ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.
	Умения:
	анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий;
	формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;
	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
	устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
	реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
	Знания:
	ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование
	приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;
основных положений категорийного менеджмента;	

		<p>специфики процесса управления в категорийном менеджменте;</p> <p>алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</p> <p>порядка формирования категорий в ассортименте;</p> <p>структуры ABC – и XYZ – анализа;</p> <p>классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p> <p>обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</p> <p>сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
<p>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и</p>	<p>Навыки:</p> <p>сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</p> <p>поиска и выявления потенциальных клиентов;</p> <p>формирования и актуализации клиентской базы;</p>

информационных технологий	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.
	Навыки:

<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;</p>	<p>определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</p>
	<p>формирования коммерческих предложений по продаже товаров;</p>
	<p>подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</p>
	<p>информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;</p>
	<p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p>
	<p>взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</p>
	<p>закрытия сделок;</p>
	<p>соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</p>
	<p>использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.</p>
	<p>Умения:</p>
	<p>планировать объемы собственных продаж;</p>
<p>устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</p>	

	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.
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов		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;

	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;	

	<p>применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</p> <p>планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</p> <p>планировать объемы собственных продаж;</p> <p>Знания:</p> <p>специализированных программных продуктов.</p>
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
контроля состояния товарных запасов.		
Умения:		

числе с применением программных продуктов	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	Навыки:
	информационно-справочного консультирования клиентов;
	контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
	обеспечения соблюдения стандартов организации.

цифровых и информационных технологий	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.
Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров	ПК 4.1. Осуществлять обслуживание покупателей.	Навыки:
	ПК. 4.2. Осуществлять контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности	обслуживание покупателей
		консультирование покупателей о свойствах, вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности отдельных видов продовольственных товаров.
	ПК. 4.3. Осуществлять контроль исправности и правильности эксплуатации торгово-технологического оборудования, чистоты и порядка на рабочем месте.	изучение спроса покупателей.
	ПК. 4.4 Размещать товары по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы.	участие в получении товаров.
	ПК. 4.5 Осуществлять подготовку товаров к инвентаризации	оформление наприлавочных и внутримагазинных витрин, контроль их состояния.
		предложение новых, взаимозаменяемых товаров и сопутствующего ассортимента.
		Умения: обслуживать покупателей оформлять наприлавочные и внутримагазинные витрины
	консультировать покупателей об отдельных видах продовольственных товаров.	

	Знания:
	основные виды сырья, используемого при изготовлении продовольственных товаров;
	признаки сортности, методы снижения потерь при хранении и реализации продаваемых товаров;
	основы коллективных форм организации и оплаты труда.
	приемы и методы обслуживания различных контингентов покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей;
	основные принципы устройства обслуживаемого торгово-технологического оборудования;
	наименования основных поставщиков продаваемых товаров, особенности ассортимента и качества их продукции;
принципы оформления на прилавочных и внутримагазинных витрин;	

4.3.2. Матрица соответствия компетенций и составных частей ОПОП-П по специальности 38.02.08 Торговое дело

Индекс	Наименование	Код общих и профессиональных компетенций, осваиваемых в рамках дисциплин (профессиональных модулей)																													
		Общие компетенции (ОК)												Профессиональные компетенции (ПК)																	
		01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
	

Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы

5.1. Учебный план

-	-	-	Форма контроля			Итого акад.часов							Объём ОП		Курс 1		Курс 2		Курс 3	
															Сем.1	Сем. 2	Сем. 3	Сем.4	Сем. 5	Сем. 6
Считывать в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	Экспертное	По плану	С преп.	Ауд.	СР	ПАТТ	Пр. по дг от	Обяз. часть	Вар. часть	Итого	Итого	Итого	Итого	Итого	Итого
ОП.ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА						1476	1476	1372	1372	32	72		100%	0%	612	864				
СОО.Среднее общее образование						1476	1476	1372	1372	32	72		1476		612	864				
+	СОО.01	Базовые дисциплины				970	970	940	940		30	-	970		420	550				
+	СОО.01.01	Русский язык				72	72	64	64		8	-	72			72				
+	СОО.01.02	Литература				108	108	102	102		6	-	108		64	44				
+	СОО.01.03	История				136	136	128	128		8	-	136		64	72				
+	СОО.01.04	Обществознание				72	72	64	64		8	-	72			72				
+	СОО.01.05	География				72	72	72	72			-	72		72					
+	СОО.01.06	Иностранный язык				72	72	72	72			-	72		32	40				
+	СОО.01.07	Химия				72	72	72	72			-	72			72				
+	СОО.01.08	Физика				108	108	108	108			-	108		48	60				
+	СОО.01.09	Физическая культура				78	78	78	78			-	78		32	46				
+	СОО.01.10	Основы безопасности и защиты Родины				68	68	68	68			-	68		68					
+	СОО.01.11	Биология				72	72	72	72			-	72			72				
+	СОО.01.12	Родная литература				40	40	40	40			-	40		40					
+	СОО.02	Профильные дисциплины				506	506	432	432	32	42	-	506		192	314				
+	СОО.02.01	Математика				352	352	314	314	16	22	-	352		128	224				
+	СОО.02.02	Информатика				154	154	118	118	16	20	-	154		64	90				
+	СОО.03	Предлагаемые ОО										-								
ПП.ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА						1800	1800	1655	1655	91	54		1296	504			612	864	324	

СГЦ.Социально-гуманитарный цикл						420	420	401	401	19			216	204			174	246		
+	СГ.01	История России			4	36	36	34	34	2		-	36					36		
+	СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности		34		100	100	94	94	6		-	38	62			46	54		
+	СГ.03	Безопасность жизнедеятельности		4		68	68	68	68			-	68					68		
+	СГ.04	Физическая культура		34		38	38	37	37	1		-	38			20	18			
+	СГ.05	Основы финансовой грамотности			3	36	36	34	34	2		-	36				36			
+	СГ.06	Основы бережливого производства			4	34	34	32	32	2		-		34				34		
+	СГ.07	Адыгейский язык			3	36	36	36	36			-		36			36			
+	СГ.08	История и культура адыгов			3	36	36	32	32	4		-		36			36			
+	СГ.09	Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний/ Организация доступной среды для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в современных условиях			4	36	36	34	34	2		-		36				36		
ОПЦ.Общепрофессиональный цикл						306	306	286	286	10	10		216	90			252	54		
+	ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	3			32	32	26	26	6		-	32				32			
+	ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности			3	44	44	44	44			-	44				44			
+	ОП.03	Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда			3	32	32	32	32			-	32				32			
+	ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов			3	44	44	42	42	2		-	44				44			
+	ОП.05	Основы предпринимательства			3	32	32	32	32			-	32				32			
+	ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности			3	32	32	32	32			-	32				32			

+	ОП.07	Освоение цифровых навыков для выполнения профессиональных задач			3	36	36	30	30	6		-		36			36		
+	ОП.08	Медицинское и фармацевтическое товароведение			4	54	54	48	48	2	4	-		54				54	
ПЦ.Профессиональный цикл						930	930	824	824	62	44		720	210			186	564	180
+	ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	44 45		44	260	260	230	230	12	18	-	240	20				260	
+	МДК.01.01	Организация торговой-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	4			42	42	34	34	4	4	-	22	20				42	
+	МДК.01.01.01	Курсовая работа				20	20	20	20			-	20					20	
+	МДК.01.02	Организация и осуществление продаж	4			42	42	34	34	4	4	-	42					42	
+	МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	4			42	42	34	34	4	4	-	42					42	
+	УП.01.01	Учебная практика			4	36	36	36	36			-	36					36	
+	ПП.01.01	Производственная практика			4	72	72	72	72			-	72					72	
+	ПМ.01.01(К)	Экзамен по модулю	5			6	6			6		-	6					6	
+	ПМ.02	Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров	44 4		34	286	286	260	260	14	12	-	240	46			42	244	
+	МДК.02.01	Основы товароведения			3	42	42	38	38	4		-	42				42		
+	МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	4			56	56	48	48	4	4	-	40	16				56	
+	МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	4			56	56	48	48	4	4	-	40	16				56	
+	МДК.02.04	Управление ассортиментом товаров			4	56	56	54	54	2		-	42	14				56	
+	УП.02.01	Учебная практика				36	36	36	36			-	36					36	
+	ПП.02.01	Производственная практика				36	36	36	36			-	36					36	
+	ПМ.02.01(К)	Экзамен по модулю	4			4	4			4		-	4					4	

+	ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	46			240	240	198	198	34	8	-	240					60	180
+	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	4			54	54	18	18	34	2	-	54					24	30
+	УП.03.01	Учебная практика				36	36	36	36			-	36					36	
+	ПП.03.01	Производственная практика				144	144	144	144			-	144						144
+	ПМ.03.01(К)	Экзамен по модулю	6			6	6				6	-	6						6
+	ПМ.04	Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров	3			144	144	136	136	2	6	-	144				144		
+	МДК.05.01	Теоретические основы выполнения работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров				32	32	28	28	2	2	-	32				32		
+	УП.04.01	Учебная практика				36	36	36	36			-	36				36		
+	УП.04.02	Производственная практика				72	72	72	72			-	72				72		
+	ПМ.04.01(К)	Квалификационный экзамен	3			4	4				4	-	4				4		
ГИА.Государственная итоговая аттестация						144	144	144	144				144						144
+	ГИА.01(Г)	Демонстрационный экзамен				144	144	144	144			-	144						144

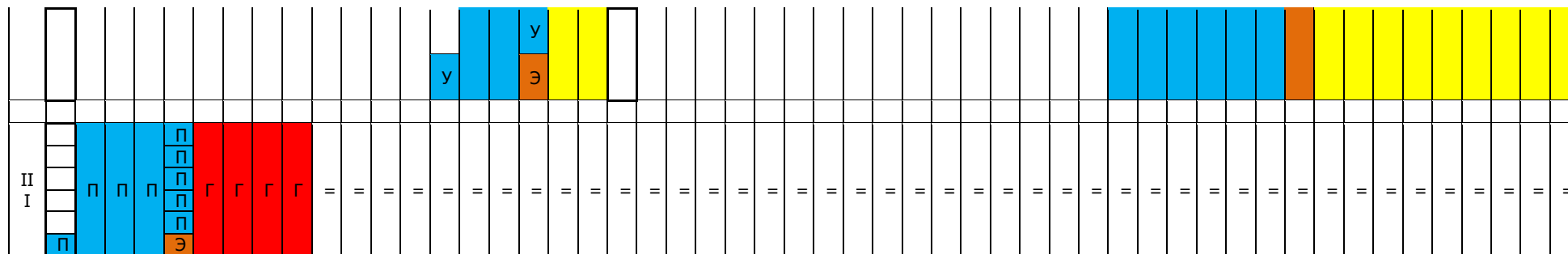
5.2. Обоснование распределения вариативной части образовательной программы

№ п/п	Код и наименование учебной дисциплины/профессионального модуля	Количество часов	Категория		Обоснование
			1. ПОП-П/работодатель	2. ЦОМ/проект	

1.	СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности	62	ПОП- П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ОК. 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
2.	СГ.05 Основы бережливого производства	34	ПОП- П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ОК. 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях; (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
3.	СГ.07 Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний / Организация доступной среды для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в современных условиях	36	ПОП- П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ОК.04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде; (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
4.	СГ.08 История и культура адыгов	36	ПОП- П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ОК. 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста; (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
5.	СГ.09 Адыгейский язык	36	ПОП- П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ОК. 05 Осуществлять</i>

				<i>устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста; (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
6.	ОП.07 Освоение цифровых навыков для выполнения профессиональных задач	36	ЦОМ/проект	<i>Для углубленного изучения общей компетенции 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. (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
7.	ОП.08 Медицинское и фармацевтическое товароведение	54	ЦОМ/проект	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения. (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
8.	МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	20	ПОП-П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного</i>






				<i>интеллекта. (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
9.	МДК 02.02 Товароведение потребительских товаров	16	ПОП- П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ПК 2.2 Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров. (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
10.	МДК 02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	16	ПОП- П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ПК 2.4 Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров. (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
11.	МДК 02.04 Управление ассортиментом товаров	14	ПОП- П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий. (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>
12.	ПМ 04 Выполнение работ по должности рабочего 17353 Продавец продовольственных товаров	144	ПОП- П/работодатель	<i>Для углубленного изучения общей компетенции ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов. (по согласованию с ООО «Агроторг»)</i>



Сводные данные по бюджету времени²

		Курс 1			Курс 2			Курс 3			Итого
		Сем. 1	Сем. 2	Всего	Сем. 3	Сем. 4	Всего	Сем. 5	Сем. 6	Всего	
	Обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам	16 3/6	22 3/6	39	13 4/6	17	30 4/6	5/6		5/6	70 3/6
У	Учебная практика				3	3	6				6
П	Производственная практика (по профилю специальности)					3	3	4		4	7
Э	Промежуточная аттестация	3/6	1 3/6	2	2/6	1	1 2/6	1/6		1/6	3 3/6
Г	Проведение государственного экзамена							4		4	4
К	Каникулы	2	9	11	2	9	11				22
Итого		19	33	52	19	33	52	9		9	113

Обозначения и сокращения:

 – обучение по модулям и дисциплинам;  – промежуточная аттестация (ПА) (36 ак.ч. в неделю);  – практики (36 ак.ч. в неделю);  – каникулы;  – государственная итоговая аттестация (ГИА) (36 ак.ч. в неделю).

5.5. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей

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

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

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

5.6. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы

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

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

5.7. Практическая подготовка

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

Образовательная деятельность в форме практической подготовки:

- реализуется, в том числе на рабочих местах профильных организаций, при проведении практических и лабораторных занятий, выполнении курсового проектирования (для специальности), всех видов практики и иных видов учебной деятельности;

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

Образовательная деятельность в форме практической подготовки осуществляется на 2-3 курсах обучения, охватывая дисциплины, профессиональные модули, все виды практики, предусмотренные учебным планом образовательной программы.

Практическая подготовка организуется в специальных помещениях и структурных подразделениях образовательной организации, а также в специально оборудованных помещениях (на рабочих местах) профильных организаций на основании договора о практической подготовке обучающихся.

5.8. Государственная итоговая аттестация

Государственная итоговая аттестация осуществляется в соответствии с Порядком проведения ГИА.

Государственная итоговая аттестация обучающихся проводится в форме: демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы).

Программа ГИА включает общие сведения; примерные требования к проведению демонстрационного экзамена, описание организации и проведения защиты выпускной квалификационной работы. Программа ГИА представлена в приложении 4.

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

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

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

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

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

Кабинеты:

Истории России;

Иностранного языка в профессиональной деятельности;

Безопасности жизнедеятельности;

Основ финансовой грамотности, экономики и анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;

Автоматизации торгово-технологических процессов, эксплуатации торгово-технологического оборудования и охраны труда;

Правового обеспечения профессиональной деятельности;

Междисциплинарных курсов и модулей.

Лаборатории:

Автоматизации и цифровизации торговой деятельности;

Товароведения и организации экспертизы качества товаров.

Мастерские:

Учебный магазин.

Спортивный комплекс

Залы:

– библиотека, читальный зал с выходом в интернет;

– актовый зал.

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

6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

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

При реализации образовательной программы применяются электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы

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

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

Работники, привлекаемые к реализации образовательной программы осваивают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации не реже одного раза в три года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций, в том числе в форме стажировки, 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 составляет 25 % .

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

№ п/п	ФИО (при наличии) специалиста-практика	Наименование организации, осуществляющей деятельность в профессиональной сфере, в которой работает специалист-практик по основному месту работы или на условиях внешнего совместительства	Занимаемая специалистом-практиком должность	Общий трудовой стаж работы специалиста-практика в организациях, осуществляющих деятельность в профессиональной сфере, соответствующей профессиональной деятельности, к которой готовятся обучающиеся
1	Лейман Екатерина Владимировна	ООО «Агроторг»	директор	10 лет

6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы

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

Финансовое обеспечение реализации образовательной программы, определенное в

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