

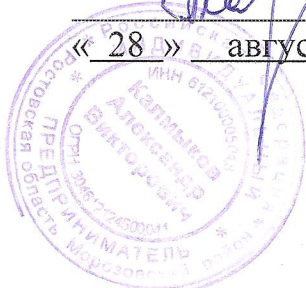
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«МОРОЗОВСКИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ТЕХНИКУМ»

СОГЛАСОВАНО

Индивидуальный предприниматель

/А.В. Калмыков /

« 28 » августа 2025г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБПОУ РО «МАПТ»

/А.Ю. Прокопенко/

« 28 » августа 2025 г.



РАССМОТРЕНО

на заседании цикловой методической комиссии
общепрофессиональных и специальных дисциплин

Протокол № 1 от 28.08 2025 г.

Председатель ЦМК Ореш Т.И. Федорова /

ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ
СРЕДНЕГО ЗВЕНА ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Квалификация: специалист торгового дела

2025 г.

ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Уровень профессионального образования
Среднее профессиональное образование

Образовательная программа
подготовки специалистов среднего звена

Специальность
38.02.08 Торговое дело

Квалификации выпускника
специалист торгового дела

Организация-разработчик: ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ «МОРОЗОВСКИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ТЕХНИКУМ»

Экспертные организации:

И.И. Хамматов А.В.

2025 год

Содержание

Раздел 1. Общие положения

Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

- 4.1. Общие компетенции
- 4.2. Профессиональные компетенции
- 4.3. Личностные результаты

Раздел 5. Структура образовательной программы

- 5.1. Учебный план
- 5.2 Рабочая программа воспитания

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

- 6.1. Требования к материально-техническому обеспечению образовательной программы
- 6.2. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы.
- 6.3. Требования к организации воспитания обучающихся.
- 6.4. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы
- 6.5. Требования к финансовым условиям реализации образовательной программы

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

Раздел 8. Разработчики основной образовательной программы

ПРИЛОЖЕНИЯ

- Приложение 1. Программы профессиональных модулей.
- Приложение 2. Программы учебных дисциплин.
- Приложение 3. Календарный учебный график.
- Приложение 4. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы.
- Приложение 5. Фонды оценочных средств для государственной итоговой аттестации.

Раздел 1. Общие положения

1.1. Настоящая основная образовательная программа среднего профессионального образования (далее – ООП СПО) 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 Минобрнауки России от 19 июля 2023 г. № 548 (далее – ФГОС СПО).

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

Образовательная программа, реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается образовательной организацией на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования и ФГОС СПО с учетом получаемой специальности 38.02.08 «Торговое дело».

1.2. Нормативные основания для разработки ПООП:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 08 апреля 2021 г. № 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 Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

- Приказ Минобрнауки России от 8 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

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

- Приказ Минпросвещения России от 14.07.2023 № 534 «Об утверждении перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»;

- Приказ Минобрнауки России № 548 от 19 июля 2023 г. «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 «Торговое дело»;

- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 7 октября 2015 г. Регистрационный N 39210);

- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 24 мая 2021г. регистрационный №63608)

1.3. Перечень сокращений, используемых в тексте ООП:

ФГОС СПО – Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

ООП – основная образовательная программа;

ППССЗ – программа подготовки специалистов среднего звена;

УД - учебная дисциплина;

МДК – междисциплинарный курс;

ПМ – профессиональный модуль;

ОК – общие компетенции;

ПК – профессиональные компетенции;

ЛР – личностные результаты;

ГИА – государственная итоговая аттестация;

Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы

Квалификации, присваиваемые выпускникам образовательной программы:

- специалист торгового дела

Формы обучения: обучение по программе ППССЗ в образовательной организации осуществляется в очной и заочной форме обучения.

Нормативный срок освоения образовательной программы при очной форме получения образования:

Образовательная база приема	Наименование квалификации	Срок освоения ОПОП СПО базовой подготовки
ОЧНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ		
на базе основного общего образования	Специалист торгового дела	2 года 10 месяцев

Нормативный срок освоения образовательной программы при заочной форме получения образования:

Образовательная база приема	Наименование квалификации	Срок освоения ОПОП СПО базовой подготовки
ЗАОЧНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ		
на базе основного общего образования	Специалист торгового дела	3 года 10 месяцев
на базе среднего общего образования	Специалист торгового дела	2 года 10 месяцев

Трудоемкость ППССЗ базовой подготовки специальности при очной форме получения образования

	на базе основного общего образования
Обучение по учебным циклам	94 нед.
Учебная практика	14 нед.
Производственная практика (по профилю специальности)	
Производственная практика (преддипломная)	4 нед.
Промежуточная аттестация	5 нед.

Государственная (итоговая аттестация)	6 нед.
Каникулярное время	24 нед.
Итого	147 нед.

Трудоемкость ППССЗ базовой подготовки специальности при заочной форме получения образования

	на базе основного общего образования	на базе среднего общего образования
Обучение по учебным циклам, из них:		
обязательная аудиторная нагрузка	18 нед.	14 нед.
самостоятельное изучение	124 нед.	87 нед.
Производственная практика (по профилю специальности)	12 нед.	12 нед.
Производственная практика (преддипломная)	4 нед.	4 нед.
Государственная (итоговая аттестация)	6 нед.	6 нед.
Каникулярное время	35 нед.	24 нед.
Итого	199 нед.	147 нед.

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Область профессиональной деятельности выпускников включает: 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее).

3.2. Соответствие профессиональных модулей присваиваемым квалификациям:

Наименование основных видов деятельности	Наименование профессиональных модулей	Квалификации/ сочетания квалификаций	
		специалист торгового дела	Продавец непродовольственных товаров
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	осваивается	
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	осваивается	
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	осваивается	
Продажа непродовольственных товаров	ПМ.04 Продавец непродовольственных товаров		осваивается

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	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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) <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации - 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: <ul style="list-style-type: none"> - 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: <ul style="list-style-type: none"> - 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: <ul style="list-style-type: none"> - 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: <ul style="list-style-type: none"> - организовывать работу коллектива и команды - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности Знания: <ul style="list-style-type: none"> - психологические основы деятельности коллектива - психологические особенности личности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской	Умения: <ul style="list-style-type: none"> - грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке - проявлять толерантность в рабочем коллективе

	Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Знания: <ul style="list-style-type: none"> - правила оформления документов - правила построения устных сообщений - особенности социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	Умения: <ul style="list-style-type: none"> - проявлять гражданско-патриотическую позицию - демонстрировать осознанное поведение - описывать значимость своей специальности - применять стандарты антикоррупционного поведения Знания: <ul style="list-style-type: none"> - сущность гражданско-патриотической позиции - традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений - 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 производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Умения: <ul style="list-style-type: none"> - соблюдать нормы экологической безопасности - определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности - организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства - организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона - эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях Знания: <ul style="list-style-type: none"> - 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 - правила поведения в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	Умения: <ul style="list-style-type: none"> - 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

	ности	Знания: <ul style="list-style-type: none"> - 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 иностранных языках	Умения: <ul style="list-style-type: none"> - 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: <ul style="list-style-type: none"> - правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности - особенности произношения - правила чтения текстов профессиональной направленности

4.2. Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ВД 1 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: <ul style="list-style-type: none"> поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
		Умения:

		<p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</p> <p>проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</p> <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> <p>составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</p> <p>создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p> <p>обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p> <p>работать в единой информационной системе.</p> <p>Знания:</p> <p>правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</p>

		<p>структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</p>
	<p>ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.</p>	<p>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;</p> <p>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> <p>организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</p> <p>Умения:</p> <p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p> <p>описывать объект закупки;</p> <p>разрабатывать закупочную документацию;</p> <p>работать в единой информационной системе;</p> <p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p> <p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p> <p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p> <p>Знания:</p> <p>законодательства Российской Федерации о контракт-</p>

		<p>ной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; 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> <p>документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</p> <p>подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <p>формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</p> <p>формирования проекта внешнеторгового контракта;</p> <p>осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> <p>Умения:</p> <p>классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p> <p>разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p> <p>осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</p> <p>подготавливать коммерческие предложения, запросы;</p> <p>оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p> <p>Знания:</p> <p>основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</p> <p>нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;</p> <p>международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</p> <p>международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;</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>

		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.
		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;
	ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	

		<p>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.</p> <p>Знания:</p> <p>видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности</p> <p>Навыки:</p> <p>применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.</p>
ВД 2 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением 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 потребительских товаров.	Навыки: применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.
		Умения: 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.
		Навыки: осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	Умения: устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
		Знания: факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.

	<p>ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.</p>	<p>Навыки:</p> <p>выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных; организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.</p> <p>Умения:</p> <p>обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p> <p>Знания:</p> <p>законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров; основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров; организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
	<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.</p>	<p>Навыки:</p> <p>анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p> <p>Умения:</p> <p>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</p>

		<p>хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
		<p>Знания:</p> <p>ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование</p> <p>приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;</p> <p>основных положений категорийного менеджмента;</p> <p>специфики процесса управления в категорийном менеджменте;</p> <p>алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</p> <p>порядка формирования категорий в ассортименте;</p> <p>структуры ABC – и XYZ – анализа;</p> <p>классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p> <p>обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</p> <p>сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
ВД 3 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	<p>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> <p>проведения мониторинга деятельности конкурентов.</p>
		<p>Умения:</p> <p>работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</p> <p>вести и актуализировать базу данных клиентов;</p> <p>формировать отчетную документацию по клиентской базе;</p> <p>анализировать деятельность конкурентов;</p> <p>определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</p> <p>вести реестр реквизитов клиентов;</p> <p>использовать программные продукты.</p>
		<p>Знания:</p> <p>специализированных программных продуктов;</p> <p>методики выявления потребностей клиентов.</p>
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	<p>Навыки:</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</p>

		<p>услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.</p> <p>Умения:</p> <p>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.</p> <p>Знания:</p> <p>методики выявления потребностей; техники продаж; методик проведения презентаций; потребительских свойств товаров; требований и стандартов производителя.</p>
	<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.</p>	<p>Навыки:</p> <p>сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров.</p> <p>Умения:</p> <p>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 про-</p>

		<p>дукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны.</p> <p>Знания:</p> <p>принципов и порядка ведения претензионной работы; ассортимента товаров; стандартов организации; стандартов менеджмента качества; гарантийной политики организации.</p>
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.</p>	<p>Навыки:</p> <p>анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж.</p> <p>Умения:</p> <p>разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж;</p> <p>Знания:</p> <p>специализированных программных продуктов</p>
	<p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.</p>	<p>Навыки:</p> <p>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;</p> <p>Умения:</p> <p>оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</p>

		<p>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.</p> <p>Знания:</p> <p>методики позиционирования продукции организации на рынке; методов сегментирования рынка; методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.</p>
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	<p>Навыки:</p> <p>контроля состояния товарных запасов.</p> <p>Умения:</p> <p>анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков.</p> <p>Знания:</p> <p>инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	<p>Навыки:</p> <p>анализа выполнения плана продаж.</p> <p>Умения:</p> <p>составлять отчетную документацию по продажам.</p> <p>Знания:</p> <p>приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.</p>
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	<p>Навыки:</p> <p>информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.</p> <p>Умения:</p> <p>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;</p>

ВД 4 Продажа непродовольственных товаров	ПК 4.1 Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров	вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты.
		Знания:
		основ организации послепродажного обслуживания.
		Навыки: - обслуживания покупателей, продажи различных групп непродовольственных товаров; Умения: - идентифицировать товары различных товарных групп (текстильных, обувных, пушно-меховых, овчинно-шубных, хозяйственных, галантерейных, ювелирных, парфюмерно-косметических, культурно-бытового назначения); - оценивать качество по органолептическим показателям; консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров; - расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу; идентифицировать отдельные виды мебели для торговых организаций; - производить подготовку к работе весоизмерительного оборудования; - производить взвешивание товаров отдельных товарных групп; Знания: - факторы, формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров различных товарных групп; - классификацию и ассортимент различных товарных групп непродовольственных товаров; - показатели качества, дефекты, градации качества, упаковку, маркировку и хранение непродовольственных товаров, назначение, классификацию мебели для торговых организаций и требования, предъявляемые к ней; - назначение, классификацию торгового инвентаря; - назначение и классификацию систем защиты товаров, порядок их использования; - устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования; - закон о защите прав потребителей; - правила охраны труда.
	ПК 4.2 Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании	
	ПК 4.3 Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации	
	ПК 4.4 Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	

4.3. Личностные результаты

Личностные результаты представлены в рабочих программах учебных дисциплин

Раздел 5. Структура образовательной программы

5.1. Учебный план

5.1.1. Учебный план по программе подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ)

Индекс	Наименование циклов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик	Формы промежуточной аттестации			Объем образовательной нагрузки	самостоятельная учебная работа	Учебная нагрузка обучающихся (час.)								Распределение учебной нагрузки по курсам и семестрам (час. В семестр)						
		Дифференцированные зачеты	Зачеты	Экзамены			Всего учебных занятий	Во взаимодействии с преподавателем							I курс		II курс		III курс		
								Нагрузка на дисциплины и МДК				По практике производственной и учебной	Консультации	Промежуточная аттестация	1 сем./ 17	2 сем./ 22 (2ПА)	3 сем./ 17	4 сем./ 18 (2ПА, 2УП,2ПП)	5 сем./ 17	6 сем. / 3 (1ПА,5УП,5ПП,4ДП,6ГИА)	
								Теоретическое обучение	лаб. И практ. Занятий	Практическая подготовка	курсовых работ (проектов)										в т. Ч. По учебным дисциплинам и МДК
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
О.00	Общеобразовательный цикл				1476	0	1404	721	683	208			48	24	612	792					
СОО	Среднее общее образование				1476	0	1404	721	683	208			48	24	413	524					
ООД.00	Дисциплины изучаемые на базовом уровне				973	0	937	483	454	102			48	24	413	524					
ООД.01	Русский язык			2	90	0	72	36	36	6			12	6	32	40					
ООД.02	Литература	2			104	0	104	54	50	14					50	54					
ООД.03	Иностранный язык	2			72	0	72	2	70	20					34	38					
ООД.04	История	2			136	0	136	120	16	10					51	85					
ООД.05	Физическая культура		2		72	0	72	14	58	16					34	38					
ООД.06	ОБЗР	2			68	0	68	22	46	10					32	36					

ООД.07	Химия	2			90	0	72	34	38	4			12	6	17	55				
ООД.08	Обществознание			2	97		97	53	44	14					50	47				
ООД.09	География	2			72		72	44	28	8					32	40				
ООД.10	Физика	2			100		100	86	14	0					49	51				
ООД.11	Биология				72		72	48	24	10					32	40				
ООД(У)	Дисциплины, изучаемые на углубленном уровне				471	0	435	221	214	102			24	12	167	268				
ООД(У)12	Математика			2	281	0	263	153	110	52			12	6	118	145				
ООД(У)13	Информатика			2	158	0	140	36	104	50			12	6	49	91				
ИП	Индивидуальный проект(обществознание)		2		32	0	32	32			32					32				
	Предлагаемые ОО				32	0	32	17	15	4					32					
ООД.14	Экология	2			32	0	32	17	15	4					32					
ПП	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА				2592	52	1928	942	986	1490		504	66	42			612	648	612	108
СГЦ.00	Социально-гуманитарный цикл				472	16	456	150	306	306							314	78	80	
СГЦ.01	Основы финансовой грамотности	3			50	2	48	30	18	18							50			
СГЦ.02	История России	4			54	2	52	32	20	20							34	20		
СГЦ.03	Иностранный язык в профессиональной деятельности	5			126	4	122	2	120	120							48	38	40	
СГЦ.04	Физическая культура		4,5		124	4	120	10	110	110							64	20	40	
СГЦ.05	Безопасность жизнедеятельности	3			70	0	70	50	20	20							70			
СГЦ.06	Психология общения		3		48	4	44	26	18	18							48			
ОП.00	Общепрофессиональный цикл				636	18	582	319	263	263			24	12			178	174	248	
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации			4	104	2	84	44	40	40			12	6			32	54		

ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	4			76	2	74	34	40	40							54	22		
ОП.03	Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда			4	98	2	78	42	36	36			12	6			36	44		
ОП.04	Автоматизация торговых-технологических процессов	5			72	2	70	35	35	35								54	18	
ОП.05	Основы предпринимательства	5			56	2	54	40	14	14									56	
ОП.06	Документационное обеспечение управления	АКР			50	2	48	32	16	16									50	
ОП.07	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	5			58	2	56	32	24	24									58	
ОП.08	Бухгалтерский учет	5			66	2	64	32	32	32									66	
ОП.09	Маркетинг	3			56	2	54	28	26	26							56			
ПМ.00	Профессиональный цикл				1484	18	890	473	417	921	36	504	42	30			120	396	284	108
ПМ.01	<i>Организация и осуществление торговой деятельности</i>				450	6	264	136	128	272		144	24	12			120	150		
	Экзамен по модулю			4	18								12	6						
МДК.01.01	Организация торговой-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках			4	114	2	94	50	44	44			12	6			46	50		
МДК.01.02	Организация и осуществление продаж	4			94	2	92	46	46	46							34	60		
МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	4			80	2	78	40	38	38							40	40		

УП.01	Учебная практика	4			72					72		72						72		
ПП.01	Производственная практика	4			72					72		72						72		
ПМ.02	<i>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</i>				468	8	304	174	130	274	16	144	6	6				98	176	38
	Экзамен по модулю			6	12								6	6						
МДК.02.01	Основы товароведения	6			66	2	64	50	14	14								22	40	4
МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	6			84	2	82	42	40	40								38	42	4
МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	5			82	2	80	42	38	38	16							38	44	0
МДК.02.04	Управление ассортиментом товаров	6			80	2	78	40	38	38									50	30
УП.02	Учебная практика	6			72					72		72								72
ПП.02	Производственная практика	6			72					72		72								72
ПМ.03	<i>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</i>				378	2	220	110	110	254	20	144	6	6				148	52	22
	Экзамен по модулю			6	12								6	6						
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	6			222	2	220	110	110	110	20							148	52	22
УП.03	Учебная практика	6			72					72		72								72
ПП.03	Производственная практика	6			72					72		72								72
ПМ.04	<i>Продавец непродовольственных товаров</i>				188	2	102	53	49	121		72	6	6					56	48
	Экзамен по модулю			6	12								6	6						

МДК.04.01	Розничная торговля непродовольственными товарами	6			104	2	102	53	49	49								56	48
УП.04	Учебная практика	6			36					36		36							
ПП.04	Производственная практика	6			36					36		36							
ПДП	Преддипломная практика				144														144
	Промежуточная аттестация и консультации				180								120	60					
Самостоятельная работа						52													
Всего					4428														
ГИА	Государственная итоговая аттестация				216														
	Защита дипломного проекта (работы)																		
	Демонстрационный экзамен																		
Государственная (итоговая) аттестация 1. Программа обучения по специальности 1.1. Дипломный проект (работа) Выполнение дипломного проекта (работы) с 18.05 по 14.06 (всего 4 нед.) Защита дипломного проекта (работы) с 15.06 по 21.06 (всего 1 нед.) 1.2. Выполнение демонстрационного экзамена с 22.06 по 28.06							Всего	Дисциплин и МДК						612	792	612	648	612	108
								учебной практики								2		5	
								производств. практики								2		5	
								преддипломн. практики										4	
								Количество экзаменов							4	0	4	0	3
								зачетов							2	1	1	0	0
								диф. зачетов							8	3	6	1	9

5.3. Рабочая программа воспитания

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

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.

Задачи:

–усвоение обучающимися знаний о нормах, духовно-нравственных ценностях, которые выработало российское общество (социально значимых знаний);

–формирование и развитие осознанного позитивного отношения к ценностям, нормам и правилам поведения, принятым в российском обществе (их освоение, принятие), современного научного мировоззрения, мотивации к труду, непрерывному личностному и профессиональному росту;

–приобретение социокультурного опыта поведения, общения, межличностных и социальных отношений, в том числе в профессионально ориентированной деятельности;

–подготовка к самостоятельной профессиональной деятельности с учетом получаемой квалификации (социально-значимый опыт) во благо своей семьи, народа, Родины и государства;

–подготовка к созданию семьи и рождению детей.

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 работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов.

Перечень специальных помещений

Кабинеты:

социально-экономических дисциплин;
иностранного языка;
бухгалтерского учета;
безопасности жизнедеятельности.

Лаборатории:

товароведения и организации экспертизы качества товаров.

Мастерские:

Учебный магазин.

Спортивный комплекс:

спортивный зал;

открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий;

стрелковый тир или место для стрельбы.

Залы:

библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет;

актовый зал.

6.1.2. Материально-техническое оснащение лабораторий, мастерских и баз практики по специальности 38.02.08 «Торговое дело»

Образовательная организация, реализующая программу по специальности 38.02.08 «Торговое дело», располагает 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 лабораторий

Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров»

Оснащение: посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, наглядные пособия (комплекты учебных таблиц, плакатов, стендов), компьютер с лицензионным программным обеспечением, DVD диски с презентациями.

6.1.2.2. Оснащение мастерских

Мастерская «Учебный магазин»

Оснащение: посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, наглядные пособия (натуральные образцы товаров, упаковочные материалы, комплекты учебных таблиц, плакатов, стендов), компьютер с лицензионным программным обеспечением, DVD диски с презентациями, горки пристенные, прилавок, тара, оборудование, весы электронные настольные, весы настольные рычажные, калькуляторы.

6.1.2.3. Оснащение баз практик

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в мастерских профессиональной образовательной организации и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей.

Производственная практика реализуется в организациях торгового профиля, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области организации и проведения работ по товародвижению в производственных, торговых и экспертных организациях, испытательных лабораториях, органах государственного, регионального и муниципального управления.

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики соответствует содержанию профессиональной деятельности и дает возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренными программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

Места реализации производственной практики

№п/п	Наименование вида производственной практики в соответствии с учебным планом	Название организации	Адрес проведения производственной практики
1.	ПП.01 ПП.02 ПП.03 ПП.04 Преддипломная практика	ООО «Феникс», магазин «Ива», Ишхаметов В.А.	Ростовская область, Морозовский район, город Морозовск, ул.Подтелкова 11 А
2.	ПП.01 ПП.02 ПП.03 ПП.04 Преддипломная практика	ООО «Бригантина», Устименко Н.П.	Ростовская область, Морозовский район, город Морозовск, Ул.Беляевского, 16Б
3.	ПП.01 ПП.02 ПП.03 ПП.04 Преддипломная практика	ООО «Глория», Хачатрян А.А.	Ростовская область, Морозовский район, город Морозовск, ул.Подтелкова, 105А
4.	ПП.01 ПП.02 ПП.03 ПП.04 Преддипломная практика	АО «Тандер», Казека Л.А.	Ростовская область, Морозовский район, город Морозовск, ул.Кирова, 91
5.	ПП.01 ПП.02 ПП.03 ПП.04 Преддипломная практика	ООО «Агроторг», магазин «Пятерочка», Васильев В.А.	Ростовская область, Морозовский район, город Морозовск, ул.Зеленского, 74

6.2. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы

6.2.1. Библиотечный фонд образовательной организации укомплектован печатными и электронными учебными изданиями (включая учебники и учебные пособия) по каждой дисциплине (модулю) из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в рабочих программах дисциплин (модулей), практик, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину (модуль), проходящих соответствующую практику, изданной за последние 5 лет.

Библиотека включает в себя читальный зал с выходом в сеть Интернет (Электронно-библиотечная система «Юрайт»), где осуществляется доступ к:

- фонду учебной и учебно-методической литературы;
- фонду справочной и энциклопедической литературы;
- фонду периодических изданий;
- фонду мультимедийных, дополнительных учебных пособий.

При использовании электронных изданий каждый обучающийся обеспечивается рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин.

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

6.3. Требования к организации воспитания обучающихся

6.3.1. Условия организации воспитания

Для реализации Программы определены следующие формы воспитательной работы с обучающимися:

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

6.4. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

6.4.1. Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на условиях гражданско-правового договора, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности: «организация и проведение работ по товародвижению в производственных, торговых и экспертных организациях, испытательных лабораториях, органах государственного, регионального и муниципального управления», и имеющими стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет.

Квалификация педагогических работников образовательной организации отвечает квалификационным требованиям, указанным в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих (далее - ЕКС).

Педагогические работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности «организация и проведение работ по товародвижению в производственных, торговых и экспертных организациях, испытательных лабораториях, органах государственного, регионального и муниципального управления», не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации в следующих учреждениях:

- ГБПОУ РО «Октябрьский аграрно-технологический техникум» Ростовская область, п.Качкан;
- ООО «Международный центр консалтинга и образования «Велес» Ростовская область, г.Таганрог;
- ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», г.Ростов-на-Дону;
- Ростовский государственный строительный университет Институт подготовки и переподготовки специалистов, г.Ростов-на-Дону;
- ЧОУ ДПО «Институт новых технологий в образовании», г.Омск;
- ООО Учебный центр «Профессионал» г.Москва;

- НОЧУ ДПО «Краснодарский многопрофильный институт дополнительного образования» г.Краснодар;
- АНО ДПО «НОЦ «Карьера» г.Волгоград;
- АНО ДПО «Уральский институт повышения квалификации и переподготовки» г.Пермь;
- ООО «Инфоурок» г.Смоленск;
- ЧОУ ДПО «Академия бизнеса и управления системами» г.Волгоград;
- ФГАОУ ВО «Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И.Платова» г.Новочеркасск;
- ЧОУ ДПО «Институт новых технологий в образовании» г.Омск;
- Азово-Черноморский институт – филиал ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет» в г.Зерноград;
- ООО «Столичный учебный центр» г.Москва.

Преподаватели, отвечающие за освоение обучающимся профессионального цикла, в обязательном порядке проходят стажировку не реже 1 раза в 3 года в профильных организациях.

Сведения о кадровом обеспечении основной образовательной программы

№ п/п	Наименование индикатора	Единица измерения/ значение	Значение сведений для очной формы обучения (на базе основного общего образования)	Значение сведений для заочной формы обучения (на базе основного общего образования)	Значение сведений для заочной формы обучения (на базе среднего общего образования)
1	2	3	4		
1.	Численность педагогических работников, обеспечивающих реализацию основной образовательной программы	чел.	12	14	12
2.	Доля педагогических работников, имеющих первую и высшую квалификационные категории в общей численности педагогических работников, обеспечивающих реализацию основной образовательной программы	%	92	100	100
3.	Доля педагогических работников со средним профессиональным образованием в общей численности педагогических работников, обеспечивающих реализацию основной образовательной программы	%	—	—	—
4.	Доля педагогических работников с высшим образованием в общей численности педагогических работников, обеспечивающих реализацию основной образова-	%	100	100	100

	тельной программы				
5.	Доля педагогических работников, принимавших участие в конкурсах педагогического и профессионального мастерства (региональных, всероссийских, международных), в общей численности педагогических работников, обеспечивающих реализацию основной образовательной программы	%	15	12	12
6.	Численность педагогических работников, занявших призовые места в конкурсах педагогического и профессионального мастерства (региональных, всероссийских, международных)	чел.	2	1	1

6.5. Требования к финансовым условиям реализации образовательной программы

6.5.1. Расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по реализации образовательной программы

Расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по реализации образовательной программы осуществляются в соответствии с Методикой определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ среднего профессионального образования по профессиям (специальностям) и укрупненным группам профессий (специальностей), утвержденной Минобрнауки России 27 ноября 2015 г. № АП-114/18вн.

Нормативные затраты на оказание государственных услуг в сфере образования по реализации образовательной программы включают 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».

Сведения о финансовой обеспеченности образовательной программы
(за период её реализации):

№ п/п	Экономически обоснованные затраты	Величина затрат (тыс. руб.)	Примечание
1.	Затраты на дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации, переподготовка) педагогических работников	62,0	
2.	Затраты на пополнение библиотечного фонда (в т.ч. электронные издания, ЭБС)	293,3	
3.	Затраты на приобретение оборудования, инвентаря (в т.ч. на модернизацию спортивных объектов, стрелкового тира и т.д.)	-	
4.	Затраты на приобретение расходных материалов для обеспечения учебной практики	23,6	
5.	Затраты на проведение воспитательной работы	38,0	
6.	Иные обоснованные затраты на реализацию образовательной программы	168,0	

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

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

7.2. Государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы). Выпускники, освоившие программу подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 «Торговое дело», выполняют ВКР в виде защиты дипломного проекта (работы). Требования к содержанию, объему и структуре ВКР определены образовательной организацией с учетом ООП.

Тематика выпускной квалификационной работы должна соответствовать содержанию, объему и структуре выпускной квалификационной работы определяются образовательным учреждением на основании порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускников по программам СПО, утвержденного федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, определенного в соответствии со статьей 15 Федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 31.12.2014, с изм. от 02.05.2015) "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 31.03.2015).

7.4. Для государственной итоговой аттестации образовательной организацией разработана программа государственной итоговой аттестации и фонд оценочных средств.

7.5. Фонды оценочных средств для проведения ГИА включают примеры тем дипломных работ, описание процедур и условий проведения государственной итоговой аттестации, критерии оценки.

Фонды оценочных средств для проведения ГИА приведены в приложении 4.

Раздел 8. Разработчики основной образовательной программы

ФИО	Организация, должность
Бирюков А.В.	ГБПОУ РО «МАПТ», зам. директора по УПР
Кравчук И.Н.	ГБПОУ РО «МАПТ», зам. директора по УВР
Мурашко Т.В.	ГБПОУ РО «МАПТ» зав. по учебной работе
Харич А.В.	ГБПОУ РО «МАПТ», заведующая по УМР
Скоробогаткина В.В.	ГБПОУ РО «МАПТ», методист
Кубрак Е.В.	ГБПОУ РО «МАПТ», главный бухгалтер
Светличная О.В.	ГБПОУ РО «МАПТ», специалист отдела кадров