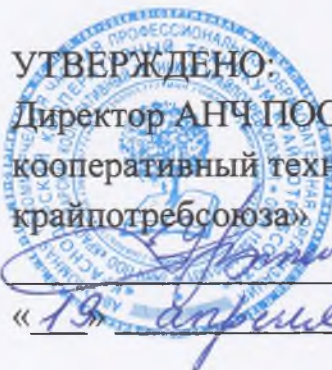


АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ЧАСТНАЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«КРАСНОДАРСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ  
КРАЙПОТРЕБСОЮЗА»

УТВЕРЖДЕНО:

Директор АНЧ ПОО «Краснодарский  
кооперативный техникум  
крайпотребсоюза»



В.В.Нанаев

«19» \_\_\_\_\_ 2024 г.

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

среднего профессионального образования  
программа подготовки специалистов среднего звена  
по специальности

**38.02.08 Торговое дело**

Квалификация выпускника: Специалист торгового дела

Нормативный срок освоения: 2 года 10 месяцев

на базе основного общего образования

Форма обучения: очная

Профиль получаемого профессионально

образования - социально-экономический

2024 г.

Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования (утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. № 413), федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (утв. приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548. Укрупненная группа специальностей 38.00.00 Экономика и управление.

Основная профессиональная образовательная программа по специальности 38.02.08 Торговое дело

согласована с представителями работодателей (Лист согласования от 30.08.2024 г.)

обсуждена и рекомендована к утверждению решением педагогического совета (Протокол № 1 от 26.08.2024 г.),

утверждена приказом директора № 142 от 26.08.2024 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	
1. Общие положения	4
1.1 Нормативно-правовые основания разработки основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования программы подготовки специалистов среднего звена	4
1.2 Общая характеристика образовательной программы	5
2. Характеристика профессиональной деятельности выпускников и требования к результатам освоения образовательной программы	11
2.1. Характеристика профессиональной деятельности выпускников	11
2.2. Требования к результатам освоения ОПОП СПО ППСССЗ	12
3. Контроль и оценка результатов освоения образовательной программы	21
3.1. Обеспечение системы оценки качества освоения программы	32
3.2. Государственная итоговая аттестация выпускников	34
4. Сведения о ресурсном обеспечении образовательной программы	35
4.1. Учебно-методическое обеспечение образовательного процесса	35
4.2. Требования к материально-техническому оснащению образовательной программы	35
4.3. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы.	37
5. Особенности реализации образовательной программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов	38
ПРИЛОЖЕНИЯ	
1. Учебный план	
2. Календарный график учебного процесса	
3. Рабочие программы учебных предметов, дисциплин, профессиональных модулей и практик	
4. Фонды оценочных средств образовательной программы	
5. Рабочая программа воспитания	
6. Календарный план воспитательной работы	
7. Методические указания по выполнению дипломных проектов (работ); Методические указания по выполнению практических работ; Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся	
8. Программа государственной итоговой аттестации, требования к дипломному проекту, а также критерии оценки знаний	

# І. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

## 1. Общие положения

### 1.1. Нормативно-правовые основания разработки основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования программы подготовки специалистов среднего звена

Нормативно-правовую базу разработки основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования программы подготовки специалистов среднего звена (ОПОП СПО ППССЗ) по специальности 38.02.08 Торговое дело составляют:

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

– Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (далее – ФГОС СПО), утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548, зарегистрирован в Министерстве юстиции Российской Федерации за рег.№ 74906 от 22.08.2023 г.;

– Приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 N 413 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 07.06.2012 N 24480)

– Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 N 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 21.09.2022 N 70167);

– Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 N 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 07.12.2021 N 66211);

– Приказ Минпросвещения России от 17.05.2022 N 336 "Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования и установлении соответствия отдельных профессий и специальностей среднего профессионального образования, указанных в этих перечнях, профессиям и специальностям среднего профессионального образования, перечни которых утверждены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013 г. N 1199 "Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 17.06.2022 N 68887);

– Приказ Минобрнауки России N 885, Минпросвещения России N 390 от 05.08.2020 "О практической подготовке обучающихся" (вместе с "Положением о практической подготовке обучающихся") (Зарегистрировано в Минюсте России 11.09.2020 N 59778)

– Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 02 сентября 2020 г. №457 «Об утверждении Порядка приема на обучение по образовательным программам среднего профессионального образования»;

– Приказ Минпросвещения России от 14.10.2022 N 906 "Об утверждении Порядка заполнения, учета и выдачи дипломов о среднем профессиональном образовании и их дубликатов" (Зарегистрировано в Минюсте России 24.11.2022 N 71119):

– Приказ Министра обороны РФ N 96, Минобрнауки РФ N 134 от 24.02.2010 "Об утверждении Инструкции об организации обучения граждан Российской Федерации начальным знаниям в области обороны и их подготовки по основам военной службы в образовательных учреждениях среднего (полного) общего образования, образовательных учреждениях начального профессионального и среднего профессионального образования и учебных пунктах" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 12.04.2010 N 16866);

- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.09.2015 г. № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»;

- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 02.04.2024 г. № 172 н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в области товароведения и товарной (товароведческой, товароведной) экспертизы»;

– Санитарными правилами и нормами СанПиН 1.2.3685-21 "Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания", утвержденными постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28 января 2021 г. N 2 (зарегистрировано Министерством юстиции Российской Федерации 29 января 2021 г., регистрационный N 62296) (далее - Гигиенические нормативы);

– Санитарными правилами СП 2.4.3648-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи", утвержденными постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28 сентября 2020 г. N 28 (зарегистрировано Министерством юстиции Российской Федерации 18 декабря 2020 г., регистрационный N 61573).

## **1.2. Общая характеристика образовательной программы**

Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования - программа подготовки специалистов среднего звена (далее – ОПОП СПО ППССЗ) по специальности 38.02.08 Торговое дело, реализуемая в автономной некоммерческой частной профессиональной образовательной организации «Краснодарский кооперативный техникум крайпотребсоюза» (далее – Техникум), представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную Техникумом на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего

общего образования (ФГОС СОО) и федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО).

В соответствии с Перечнем профессий и специальностей среднего профессионального образования и федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.08 Торговое дело при освоении программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело выпускнику присваивается квалификация – специалист торгового дела.

При разработке образовательной программы техникум определил направленность – которая соответствует специальности в целом.

ОПОП СПО ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело определяет цели, объем и содержание образования, планируемые результаты освоения образовательной программы, условия реализации основной образовательной программы и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя:

- учебный план;
- календарный учебный график;
- рабочие программы учебных предметов;
- рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей;
- программы учебной и производственной практик;
- программу государственной итоговой аттестации;
- фонды оценочных средств для промежуточной аттестации и для государственной итоговой аттестации обучающихся;
- рабочую программу воспитания и календарный план воспитательной работы;
- методические материалы, обеспечивающие реализацию программы подготовки специалистов среднего звена по специальности.

Образовательная программа ежегодно обновляется в части содержания учебных планов, состава и содержания рабочих программ дисциплин, программ практик, методических материалов.

Реализация образовательной программы осуществляется на государственном языке Российской Федерации.

Цель основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело– создание, поддержание и ежегодное обновление условий, обеспечивающих качественную подготовку специалиста по торговому делу в соответствии с требованиями современного рынка труда, запросов работодателей, с учетом особенностей развития региона, современной науки, техники, культуры, экономики, технологий и социальной сферы, а также требований соответствующих профессиональных стандартов Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации.

В области обучения целью образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело является: подготовка специалиста – торгового дела, обладающего профессиональными и общими компетенциями, позволяющими

эффективно адаптироваться на современном рынке труда, способного к саморазвитию и самообразованию, к выстраиванию собственной траектории карьерного роста, и способного успешно работать в подразделениях торговой направленности организаций различных форм собственности.

В области воспитания целью образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело, является формирование общих компетенций и социально-личностных качеств обучающихся: целеустремленности, организованности, трудолюбия, ответственности, гражданственности, коммуникабельности, толерантности, умений работать в коллективе.

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело ориентирована на реализацию следующих задач:

- обеспечение практикоориентированной подготовки обучающихся;
- формирование личности, обладающей современным цивилизованным подходом к окружающей действительности, владеющей важнейшими элементами духовной и социальной культуры, характеризующимися гуманным, высоконравственным отношением к людям и ценностям окружающего мира;
- формирование у обучающихся потребности к постоянному развитию и инновационной деятельности в профессиональной сфере;
- формирование готовности принимать решения и профессионально действовать в нестандартных ситуациях.

Получение среднего профессионального образования на базе основного общего образования осуществляется с одновременным получением среднего общего образования в пределах образовательной программы по специальности.

При реализации среднего общего образования в пределах освоения программы среднего профессионального образования определен профиль получаемого профессионального образования – социально-экономический.

Подготовка специалистов по данной образовательной программе осуществляется в очной форме обучения.

При реализации ОПОП СПО используются различные образовательные технологии, в том числе дистанционные образовательные технологии, электронное обучение.

К освоению образовательной программы допускаются лица, имеющие образование не ниже основного общего образования.

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
основное общее образование	специалист торгового дела	2 года 10 месяцев

Учебный год начинается 1 сентября и заканчивается в соответствии с календарным учебным графиком образовательной программы.

Структура образовательной программы включает обязательную часть и часть, формируемую участниками образовательных отношений (вариативную часть).

Структура программы	Объем ОПОП, час
Обязательная часть циклов ППССЗ	1640
Вариативная часть циклов ППССЗ	1096
Общеобразовательный учебный цикл	1476
Государственная итоговая аттестация	216
<b>Общий объем образовательной программы</b>	<b>4428</b>

ОПОП СПО ППССЗ предусматривает изучение следующих учебных циклов:

- общеобразовательного учебного цикла (ОУП.00)
- социально-гуманитарного цикла (СГ.00);
- общепрофессионального цикла (ОП.00);
- профессионального цикла (П.00)

#### Структура образовательной программы

Структура образовательной программы	Объем ОПОП, час
Общеобразовательный учебный цикл	1476
Социально-гуманитарный цикл	484
Общепрофессиональный цикл	738
Профессиональный цикл	1514
Государственная итоговая аттестация	216
<b>ИТОГО:</b>	<b>4428</b>

В первый год обучения обучающиеся получают общеобразовательную подготовку, направленную на достижение личностных, метапредметных и предметных результатов освоения.

Общеобразовательный учебный цикл ППССЗ сформирован в соответствии с требованиями ФГОС СОО и включает в себя обязательные учебные предметы: 13 учебных предметов из обязательных предметных областей, в т.ч. 3 учебных предмета профиля обучения для изучения на углубленном уровне, 2 дополнительных учебных предмета и индивидуальный образовательный проект.

Общеобразовательный цикл состоит из учебных предметов, социально-гуманитарный, общепрофессиональный и профессиональный циклы состоят из дисциплин. Профессиональный цикл состоит из профессиональных модулей, которые формируются в соответствии с основными видами деятельности, предусмотренными ФГОС СПО. В состав профессионального модуля входит

один или несколько междисциплинарных курсов (МДК). При освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессионального цикла проводится учебная и производственная практика. Учебная и производственная практики реализуются как в несколько периодов, так и рассредоточенно, чередуясь с учебными занятиями. Типы практики определены в соответствии с осваиваемыми видами деятельности.

В учебных циклах образовательной программы выделяется объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем по видам учебных занятий (урок, практическое занятие, лабораторное занятие, консультация, лекция, семинар), практики (в профессиональном цикле) и самостоятельной работы обучающихся. Часть образовательной программы – учебная и производственная практики проводятся в форме практической подготовки.

Практическая подготовка является формой организации образовательной деятельности при освоении образовательной программы в условиях выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю соответствующей образовательной программы.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки при реализации учебных практик организована непосредственно в Техникуме. Образовательная деятельность в форме практической подготовки при реализации производственных практик организована в организациях, осуществляющих деятельность по профилю соответствующей образовательной программы (профильных организациях) на основании договора, заключаемого между образовательной организацией и профильной организацией.

Самостоятельная работа предусматривает выполнение практических заданий, изучение учебной и дополнительной литературы, подготовки докладов, конспектов, сообщений и рефератов, проектов и т.п., предусмотренных рабочими программами дисциплин (модулей).

В учебном плане предусмотрено выполнение индивидуального проекта как особой формы организации деятельности обучающихся, в рамках одного или нескольких изучаемых учебных предметов, в любой избранной области деятельности (познавательной, практической, учебно-исследовательской, социальной, художественно-творческой, иной). Результатом работы является разработанный проект (информационный, творческий, социальный, прикладной, инновационный, конструкторский).

Умения и знания, полученные обучающимися при освоении учебных предметов общеобразовательного цикла, углубляются и расширяются в процессе изучения дисциплин общепрофессионального цикла, а также отдельных МДК профессионального цикла образовательной программы.

Для всех видов учебных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

Общий объем учебной нагрузки обучающихся составляет 36 академических часов в неделю. Обучение ведется по шестидневной учебной неделе.

Обязательная часть социально-гуманитарного цикла образовательной программы предусматривает изучение следующих дисциплин: "История России", "Иностранный язык в профессиональной деятельности", "Безопасность жизнедеятельности", "Физическая культура", «Основы финансовой грамотности». Объем часов на дисциплину «Безопасность жизнедеятельности» составляет 68 часов, из них на освоение основ военной службы выделено 48 час. В период обучения с юношами проводятся учебные сборы.

В учебные циклы включается промежуточная аттестация обучающихся, которая осуществляется в рамках освоения указанных циклов в соответствии с разработанными образовательной организацией фондами оценочных средств, позволяющими оценить достижения запланированных по отдельным дисциплинам (модулям) и практикам результатов обучения.

Обязательная часть образовательной программы составляет 59,94% от общего объема времени, отведенного на ее освоение и направлена на формирование общих и профессиональных компетенций, предусмотренных ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Вариативная часть образовательной программы составляет 40,06% от общего объема времени, отведенного на ее освоение и дает возможность дальнейшего развития общих и профессиональных компетенций за счет углубления основных видов деятельности в соответствии с запросами регионального рынка труда.

Распределение часов вариативной части было согласовано на совместном заседании предметно-цикловой комиссии учетно-экономических дисциплин с работодателями Белореченского района в форме круглого стола.

Вариативная часть ОПОП СПО ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело составляет 1096 час. образовательной нагрузки.

Часть профессионального цикла образовательной программы, выделяемого на проведение практик, определено в объеме 432 часа -21 % от профессионального цикла образовательной программы.

Учебная и производственная практики проводятся при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей. Учебная практика реализуется как в несколько периодов, так и рассредоточенно, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей. Производственная практика проводится концентрированно в несколько периодов в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Промежуточная аттестация по всем видам практик проводится с учетом и на основании результатов, подтвержденных документами профильных организаций, в форме дифференцированного зачета.

При организации практической подготовки профильные организации создают условия для реализации компонентов образовательной программы, предоставляют оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся.

Прохождение производственных практик осуществляется на основе долгосрочных договоров между Техникумом и соответствующих профильных организаций.

## **2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ И ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

### **2.1. Характеристика профессиональной деятельности выпускников**

Область профессиональной деятельности, в которой выпускники, освоившие образовательную программу, могут осуществлять профессиональную деятельность: 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее).

Выпускники могут осуществлять профессиональную деятельность в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия уровня их образования и полученных компетенций требованиям к квалификации работника.

Соответствие основных видов деятельности, профессиональных модулей присваиваемой квалификации – специалист торгового дела

Наименование основных видов деятельности	Наименование профессиональных модулей
Организация и осуществление торговой деятельности	Организация и осуществление торговой деятельности
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

Трудовые функции, к выполнению которых готовится выпускник с учетом профессиональных стандартов:

1. «Специалист в области товароведения и товарной (товароведческой, товароведной) экспертизы» утвержден Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 02.04.2024 г. № 172 н;

Обобщенные трудовые функции			Трудовые функции		
код	наименование	Уровень квалификации	наименование	код	уровень (подуровень) квалификации

А	Управление ассортиментом товаров в организации (товароведение) и проведение товарной экспертизы	5	Товароведение и товарное обращение (управление ассортиментом товаров) в организации	A/01.5	5
			Проведение товарной экспертизы в организации	A/02.5	5
В	Подготовка и проведение товароведческой экспертизы (по видам)	6	Вспомогательная деятельность при проведении товароведческой экспертизы	B/01.5	6
			Проведение товароведческой экспертизы (по видам)	B/02.5	6
С	Организация работ в области товароведческой экспертизы	7	Организация проведения товароведческой экспертизы	C/01.7	7
			Планирование и организация деятельности организации (структурного подразделения) в области товароведческой экспертизы	C/02.7	7

2. «Специалист в сфере закупок», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 г. № 652н

Обобщенные трудовые функции			Трудовые функции		
код	наименование	Уровень квалификации	наименование	код	уровень (подуровень) квалификации
А	Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	5	Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги	A/01.5	5
			Подготовка закупочной документации	A/02.5	
			Обработка результатов закупки и заключение контракта	A/03.5	

## 2.2. Требования к результатам освоения ОПОП СПО ПСССЗ

Получение среднего профессионального образования на базе основного общего образования осуществляется с одновременным получением среднего общего образования в пределах соответствующей образовательной программы среднего профессионального образования. Образовательная программа среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, реализуемая на базе основного общего образования, разработана на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования (ФГОС СОО) и федерального государственного

образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело с учетом получаемой специальности среднего профессионального образования.

ФГОС СОО устанавливает следующие требования к результатам освоения обучающимися основной образовательной программы:

1) личностным, включающим:

- осознание обучающимися российской гражданской идентичности;
- готовность к саморазвитию, самостоятельности и самоопределению;
- наличие мотивации к обучению и личностному развитию;
- целенаправленное развитие внутренней позиции личности на основе духовно-нравственных ценностей народов Российской Федерации, исторических и национально-культурных традиций, формирование системы значимых ценностно-смысловых установок, антикоррупционного мировоззрения, правосознания, экологической культуры, способности ставить цели и строить жизненные планы;

2) метапредметным, включающим:

- освоенные обучающимися межпредметные понятия и универсальные учебные действия (регулятивные, познавательные, коммуникативные);

- способность их использования в познавательной и социальной практике, готовность к самостоятельному планированию и осуществлению учебной деятельности, организации учебного сотрудничества с педагогическими работниками и сверстниками, к участию в построении индивидуальной образовательной траектории;

- овладение навыками учебно-исследовательской, проектной и социальной деятельности;

3) предметным, включающим:

- освоение обучающимися в ходе изучения учебного предмета научных знаний, умений и способов действий, специфических для соответствующей предметной области.

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело результатами освоения образовательной программы является освоение общих и профессиональных компетенций (далее – ОК и ПК).

#### Общие компетенции

Код компетенции	Формулировка компетенции	Знания, умения
-----------------	--------------------------	----------------

ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p><b>Умения:</b> распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы составлять план действия определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах реализовывать составленный план оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p><b>Знания:</b> актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p><b>Умения:</b> определять задачи для поиска информации определять необходимые источники информации планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию выделять наиболее значимое в перечне информации оценивать практическую значимость результатов поиска оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p> <p><b>Знания:</b> номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</p>

ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	<b>Умения:</b> определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности презентовать бизнес-идею определять источники финансирования
		<b>Знания:</b> содержание актуальной нормативно-правовой документации современная научная и профессиональная терминология возможные траектории профессионального развития и самообразования основы предпринимательской деятельности основы финансовой грамотности правила разработки бизнес-планов порядок выстраивания презентации кредитные банковские продукты
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<b>Умения:</b> организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		<b>Знания:</b> психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности основы проектной деятельности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<b>Умения:</b> грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
		<b>Знания:</b> особенности социального и культурного контекста правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	<b>Умения:</b> описывать значимость своей специальности применять стандарты антикоррупционного поведения
		<b>Знания:</b> сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей значимость профессиональной деятельности по специальности стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения

ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<b>Умения:</b> соблюдать нормы экологической безопасности определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона
		<b>Знания:</b> правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности пути обеспечения ресурсосбережения принципы бережливого производства основные направления изменения климатических условий региона
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	<b>Умения:</b> использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности
		<b>Знания:</b> роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека основы здорового образа жизни условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности средства профилактики перенапряжения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<b>Умения:</b> понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		<b>Знания:</b> правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общепотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения правила чтения текстов профессиональной направленности

### Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и	ПК 1.1. Проводить	<b>Навыки:</b>

<p>осуществление торговой деятельности</p>	<p>сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p> <p><b>Умения:</b> пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p> <p><b>Знания:</b> методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p>
	<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей</p>	<p><b>Навыки:</b> оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на</p>

	искусственного интеллекта	<p>поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p> <p><b>Умения:</b>  применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;  осуществлять выбор поставщиков;  оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;  составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;  создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;  обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;  работать в единой информационной системе.</p> <p><b>Знания:</b>  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><b>Навыки:</b>  формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;  составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;  осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;  публичного размещения полученных результатов;  осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);  публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;  организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации</p>

		<p>возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</p> <p><b>Умения:</b>  применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;  составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;  обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;  описывать объект закупки;  разрабатывать закупочную документацию;  работать в единой информационной системе;  взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;  анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;  формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;  проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p> <p><b>Знания:</b>  законодательства Российской Федерации о контрактной 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><b>Навыки:</b>  направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;  проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;  составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);  документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;  подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;  формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;  обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;  формирования проекта внешнеторгового контракта;  осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;  подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> <p><b>Умения:</b>  классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;  разрабатывать тексты рекламной информации о</p>

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

		<p>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><b>Знания:</b></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><b>Навыки:</b></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> <p>приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>соблюдения правил охраны труда.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <p>осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p> <p>использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p> <p>применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p> <p>применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p> <p>управления полочным пространством магазина в облачной AVM SHELF;</p> <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; 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><b>Знания:</b></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>
<p>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)</p>	<p>ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</p> <p>решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</p> <p>оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p> <p><b>Знания:</b></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</p>

		потребительских товаров.
	ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	<b>Навыки:</b> применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.
		<b>Умения:</b> идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		<b>Знания:</b> 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	<b>Навыки:</b> 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.
		<b>Умения:</b> 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.
		<b>Знания:</b> факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	<b>Навыки:</b> 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 использование современных баз данных; организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик

		<p>товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;  регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;  систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;  оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.</p>
		<p><b>Умения:</b>  обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;  проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;  организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p>
		<p><b>Знания:</b>  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><b>Навыки:</b>  анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p> <p><b>Умения:</b>  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.</p> <p><b>Знания:</b>  ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование приоритетных направлений совершенствования</p>

		<p>ассортимента товаров;  основных положений категорийного менеджмента;  специфики процесса управления в категорийном менеджменте;  алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории;  порядка формирования категорий в ассортименте;  структуры ABC – и XYZ – анализа;  классификации продовольственных и непродовольственных товаров;  методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;  обязательных требований к маркировке потребительских товаров;  сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
<p>Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)</p>	<p>ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>	<p><b>Навыки:</b>  выявления проблем и формулирования целей исследования;  планирования проведения маркетингового исследования;  определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;  подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;  поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;  подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;  проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p> <p><b>Умения:</b>  применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;  определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;  составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;  составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;  проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p> <p><b>Знания:</b>  составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;  методов изучения рынка, анализа окружающей среды;  этапов маркетинговых исследований, их результат;  методы проведения маркетингового исследования;  психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.</p>
	<p>ПК 2.2. Разрабатывать</p>	<p><b>Навыки:</b></p>

	предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	<p>разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.</p> <p><b>Умения:</b> обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</p> <p><b>Знания:</b> средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.</p>
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	<p><b>Навыки:</b> проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.</p> <p><b>Умения:</b> обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных</p> <p><b>Знания:</b> порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.</p>
	ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	<p><b>Навыки:</b> установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.</p> <p><b>Умения:</b> анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p> <p><b>Знания:</b> видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.</p>
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	<p><b>Навыки:</b> применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p><b>Умения:</b> применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</p>

		<p>оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации.</p>
	<p>ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p><b>Знания:</b> норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основных функций бизнес-плана; классификации основных типов бизнес-планов; методологии и процессов развития бизнес-идей; порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.</p> <p><b>Навыки:</b> расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p><b>Умения:</b> собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; использовать методы экономического анализа; анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p> <p><b>Знания:</b> принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; методов, способов и приемов для решения задач по анализу; типов факторных моделей; схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; методику анализа эффективности использования</p>

		производственных ресурсов.
	ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	<b>Навыки:</b> определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
		<b>Умения:</b> разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.
		<b>Знания:</b> методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации; спектра специализированных программных продуктов; интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; инновационных средств и устройств информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	<b>Навыки:</b> сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
		<b>Умения:</b> собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
		<b>Знания:</b> рисков: понятия и видов; методов оценки риска, связанных с бизнесом; мер снижения риска, связанных с бизнесом; методов оценки выполнимости бизнес-идеи; основных способов анализа и оценки рисков; состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	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	<b>Навыки:</b> сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; формирования и актуализации клиентской базы; проведения мониторинга деятельности конкурентов.
		<b>Умения:</b> 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,

		<p>переговоры с потенциальными и существующими клиентами; вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты.</p>
<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;</p>		<p><b>Знания:</b> специализированных программных продуктов; методики выявления потребностей клиентов.</p> <p><b>Навыки:</b> определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.</p> <p><b>Умения:</b> планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; 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><b>Знания:</b> методики выявления потребностей;</p>

		<p>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><b>Навыки:</b>  сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;  мониторинг и контроль выполнения условий договоров.</p> <p><b>Умения:</b>  оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;  подготавливать документацию для формирования заказа;  осуществлять мероприятия по размещению заказа;  следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;  принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;  осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;  оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;  осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;  организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;  соблюдать конфиденциальность информации;  предоставлять клиенту достоверную информацию;  корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;  соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;  обеспечивать баланс интересов клиента и организации;  обеспечивать соблюдение требований охраны.</p> <p><b>Знания:</b>  принципов и порядка ведения претензионной работы;  ассортимента товаров;  стандартов организации;  стандартов менеджмента качества;  гарантийной политики организации.</p>
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p>	<p><b>Навыки:</b>  анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;  выполнения запланированных показателей по объему продаж.</p> <p><b>Умения:</b>  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</p>

		<p>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><b>Знания:</b>          специализированных программных продуктов.</p>
	<p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p>	<p><b>Навыки:</b>          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><b>Умения:</b>          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.</p> <p><b>Знания:</b>          методики позиционирования продукции организации на рынке;          методов сегментирования рынка;          методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.</p>
	<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p><b>Навыки:</b>          контроля состояния товарных запасов.</p> <p><b>Умения:</b>          анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;          обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;          анализировать оборачиваемость складских остатков.</p> <p><b>Знания:</b>          инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
	<p>ПК 3.7. Составлять</p>	<p><b>Практический опыт:</b></p>

	аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	<p>анализа выполнения плана продаж.</p> <p><b>Умения:</b> составлять отчетную документацию по продажам.</p> <p><b>Знания:</b> 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><b>Навыки:</b> информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.</p> <p><b>Умения:</b> 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.</p> <p><b>Знания:</b> основ организации послепродажного обслуживания.</p>

### **3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

#### **3.1. Обеспечение системы оценки качества освоения программы**

Оценка качества освоения программы подготовки специалистов среднего звена включает текущий контроль успеваемости, промежуточную и государственную итоговую аттестацию обучающихся.

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

- оценка уровня освоения дисциплин;
- оценка компетенций обучающихся.

Учебные дисциплины, междисциплинарные курсы и профессиональные модули, в том числе введенные за счет часов вариативной части ФГОС СПО, являются обязательными для аттестации, их освоение завершается одной из возможных форм промежуточной аттестации.

Основными видами контроля учебных достижений студентов (знаний, умений, общих и профессиональных компетенций) в рамках учебной дисциплины или профессионального модуля в течение семестра являются текущий и промежуточный контроль.

Текущий контроль — это непрерывное осуществление проверки усвоения знаний, умений и применения профессиональных навыков, формирования общих и профессиональных компетенций.

Могут применяться следующие формы текущего контроля:

- устный опрос (фронтальный, индивидуальный, комбинированный);
- письменная проверка (диктанты, сочинения, ответы на вопросы, решение задач и примеров, составление тезисов, выполнение схем и чертежей, тестирование, выполнение домашних контрольных работ и заданий для самостоятельной работы, рефераты и т.д.);
- практическая проверка (используется при проведении деловых игр, практических занятий и лабораторных работ, выполнении курсовых работ (проектов), в период прохождения учебной и производственной практик);
- самоконтроль и взаимопроверка.

Промежуточный контроль по учебному предмету, дисциплине, МДК, ПМ — это форма контроля, проводимая по завершению изучения предмета, дисциплины, МДК, ПМ. Время проведения и продолжительность промежуточного контроля устанавливается графиком учебного процесса.

Текущий контроль знаний и промежуточная аттестация проводятся по результатам освоения программ учебных дисциплин и профессиональных модулей. Формы и процедуры текущего контроля знаний, промежуточной аттестации по каждой дисциплине и профессиональному модулю разрабатываются образовательным учреждением самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев обучения.

К формам промежуточного контроля относятся зачет, дифференцированный зачет, экзамен по предмету, дисциплине и экзамен по модулю. Также используют комплексные зачеты и экзамены. Зачет или дифференцированный зачет проводятся за счет времени, выделенного на изучение дисциплины или проведение практики. Экзамен по дисциплине проводится в день, освобожденный от учебных занятий.

Промежуточная аттестация обучающихся регламентируется учебным планом, расписаниями экзаменов, зачетов и рабочими программами учебных дисциплин (модулей).

Экзамен по модулю проводится по завершению изучения профессионального модуля. Экзамен по модулю проверяет готовность обучающегося к выполнению указанного вида профессиональной деятельности и сформированность у него компетенций, определенных ФГОС СПО по специальности. Итогом проверки является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен». Оценка за экзамен по модулю является итоговой оценкой по результатам освоения модуля.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ОПОП СПО ППССЗ

(текущая и промежуточная аттестация) создаются фонды оценочных средств, позволяющие оценить знания, умения и освоенные компетенции. Фонды оценочных средств для промежуточной аттестации разрабатываются и утверждаются Техникумом самостоятельно, а для государственной итоговой аттестации – разрабатываются и утверждаются АНЧ ПОО «Краснодарский кооперативный техникум крайпотребсоюза» после предварительного положительного заключения работодателей. В качестве внешних экспертов привлекаются работодатели, преподаватели, читающие смежные дисциплины.

### **3.2. Государственная итоговая аттестация выпускников**

Государственная итоговая аттестация по программе подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.08 Торговое дело проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы).

Государственная итоговая аттестация выпускников проводится после освоения обучающимися программы подготовки специалистов среднего звена, успешной сдачи всех экзаменов (квалификационных) по профессиональным модулям.

Объем времени, отведенный на подготовку и защиту дипломного проекта (работы) и проведение демонстрационного экзамена в рамках государственной итоговой аттестации в соответствии с требованиями ФГОС СПО, составляет 6 недель.

В ходе государственной итоговой аттестации оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ФГОС. Государственная итоговая аттестация должна быть организована как демонстрация выпускником выполнения одного или нескольких основных видов деятельности по специальности

К ГИА допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план. Необходимым условием допуска к государственной итоговой аттестации является предоставление документов, подтверждающих освоение обучающимся компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности. Программа государственной итоговой аттестации доводится до сведения обучающихся не позднее, чем за шесть месяцев до начала государственной итоговой аттестации.

Демонстрационный экзамен направлен на определение уровня освоения выпускником материала, предусмотренного образовательной программой, и степени сформированности профессиональных умений и навыков путем проведения независимой экспертной оценки выполненных выпускником практических заданий в условиях реальных или смоделированных производственных процессов.

Демонстрационный экзамен проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания, разрабатываемых оператором.

Комплект оценочной документации включает комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена, перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания, план застройки площадки демонстрационного экзамена, требования к составу экспертных групп, инструкции по технике безопасности, а также образцы заданий.

## **4. СВЕДЕНИЯ О РЕСУРСНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

### **4.1. Учебно-методическое обеспечение образовательного процесса**

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело базовой подготовки, обеспечена учебно-методической документацией и материалами по всем учебным предметам, учебным дисциплинам и профессиональным модулям. Содержание рабочих программ учебных предметов и дисциплин, профессиональных модулей представлено в электронной информационной образовательной среде техникума.

Каждый обучающийся обеспечен доступом к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей). Во время самостоятельной подготовки обучающиеся имеют доступ к сети Интернет.

Каждый обучающийся обеспечен учебным электронным изданием по каждой дисциплине профессионального учебного цикла и учебно-методическим электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу (включая электронные базы периодических изданий).

Электронная информационно-образовательная среда техникума обеспечивает обучающимся доступ к учебным планам ППСЗ, календарным учебным графикам, рабочим программам учебных предметов, учебных дисциплин и профессиональных модулей, программам практик, программе государственной итоговой аттестации, к изданиям электронно-библиотечной системе «ЮРАЙТ».

Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет, в том числе к современным профессиональным базам данных и информационным справочным и поисковым системам:

### **4.2. Требования к материально-техническому оснащению образовательной программы**

Техникум располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведения всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической работы обучающихся, предусмотренной учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам. Материально-техническое обеспечение включает в себя следующие специальные помещения:

- 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.

- лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения, учитывающими требования международных стандартов;

- помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации.

### **Перечень специальных помещений:**

#### **Кабинеты:**

- социально-экономических дисциплин;
- иностранного языка;
- математики и статистики;
- коммерческой деятельности;
- менеджмента и маркетинга;
- документационного обеспечения управления;
- бухгалтерского учета;
- метрологии и стандартизации;
- экологических основ природопользования;
- безопасности жизнедеятельности и охраны труда.

#### **Лаборатории:**

- информационных технологий в профессиональной деятельности;
- товароведения и экспертизы продовольственных товаров и непродовольственных товаров;
- технического оснащения торговых организаций.

#### **Мастерские:**

- учебный магазин;
- учебный склад.

#### **Спортивный комплекс**

- открытый стадион с элементами полосы препятствий;
- универсальный игровой зал (площадью 420 кв.м.);
- место для стрельбы.

#### **Залы:**

- Библиотека, читальный зал с выходом в интернет
- Актовый зал.

Техникум обеспечен необходимым комплектом лицензионного обеспечения.

#### **Оснащение баз практик**

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в лабораториях техникума и имеет в наличии оборудование, обеспечивающее выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей ПМ.01, ПМ.02, ПМ.03 и ПМ.04.

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

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

#### **4.3. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы**

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками АНЧ ПОО «Краснодарский кооперативный техникум крайпотребсоюза», направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности : 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее) и имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет.

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 : 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее) не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 09 Юриспруденция, в общем числе педагогических работников, реализующих образовательную программу, должна быть не менее 25 процентов.

## **5. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ**

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов на основании их письменного заявления может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов может предусматриваться индивидуальный график обучения.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в техникуме разрабатывается особый порядок освоения дисциплин по физической культуре и спорту в зависимости от рекомендации Федерального учреждения медико-социальной экспертизы на основании соблюдения принципов здоровьесбережения и адаптивной физической культуры.

Преподаватели, курсы которых требуют от студентов выполнения определенных специфических действий и представляющих собой проблему или действие, невыполнимое для студентов, испытывающих трудности с передвижением или речью, обязаны учитывать эти особенности и предлагать инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья альтернативные методы закрепления изучаемого материала.

При выборе мест прохождения учебной и производственной практик для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов по их письменному заявлению учитывается состояние здоровья, обучающегося и требования к доступности мест практики. Выбор мест прохождения практик для обучающихся-инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится с учетом требований их доступности для данных обучающихся.

Государственная итоговая аттестация для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов проводится в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для выпускников при прохождении государственной итоговой аттестации, используют необходимые выпускникам техническими средствами при прохождении государственной итоговой аттестации с учетом их индивидуальных особенностей. По письменному заявлению обучающегося из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья продолжительность сдачи государственного аттестационного испытания может быть увеличена по отношению к установленной продолжительности его сдачи: продолжительность выступления, обучающегося при защите дипломного проекта не более чем на 15 минут.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечиваются образовательными ресурсами, адаптированными к ограничениям их здоровья.