

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ
«СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБОУПО «СТЭТ»
В.Г. Арвеладзе
«15» 02 2024 г.



ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Базовая подготовка

Квалификация: **специалист торгового дела**

СОГЛАСОВАНО
на заседании Педагогического совета
Протокол № 2-А
от «15» 02 2024г

Председатель В.Г. Арвеладзе

СОГЛАСОВАНО

«Меркантиль»
(наименование организации, должность)
Зинцов М. Б.
Подпись Ф.И.О.
«18» 02 2024 г.



СОГЛАСОВАНО

ООО «ЗМ»
(наименование организации, должность)
Директор
Подпись Ф.И.О.
«3М»
«3» 02 2024 г.



СОГЛАСОВАНО

(наименование организации, должность)
Управляющий
Торговым Центром
Подпись Ф.И.О.
«Ритейл Проперти 6»
«6» 02 2024 г.



г. Севастополь
2024 г.

Пояснительная записка

1. Общие положения

Программа подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) специальности 38.02.08 Торговое дело реализуется по программе базовой подготовки на базе основного общего образования. ППССЗ представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную ГБОУПО «СТЭТ» с учётом требований регионального рынка труда на основании Федерального государственного образовательного стандарта специальности среднего профессионального образования, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19.07.2023 г. № 548.

ППССЗ регламентирует цель, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя: учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей, практик и аннотации к ним, оценочные и методические материалы, обеспечивающие качественную подготовку обучающихся.

ППССЗ ежегодно рассматривается и обновляется в части содержания учебных планов, состава и содержания рабочих программ дисциплин, профессиональных модулей, практик, оценочных и методических материалов, обеспечивающих качество подготовки обучающихся с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, технологий и социальной сферы.

ППССЗ реализуется в совместной образовательной, производственной, общественной деятельности обучающихся и работников ГБОУПО «СТЭТ».

2. Нормативные документы для разработки ППССЗ

Нормативную основу разработки ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело составляют:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Закон города Севастополя от 23.01.2015 №107-ЗС «Об образовании в городе Севастополе»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело (базовая подготовка), утвержденный приказом

Министерства образования и науки Российской Федерации от 19.07.2023 № 548, зарегистрированный в Министерстве юстиции (рег. № 74906 от 22.08.2023г.);

- Приказ Министерства просвещения РФ от 08 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Министерства просвещения России 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»;
- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.06.2013 № 464;
- Примерная образовательная программа, разработанная Федеральным учебно-методическим объединением в системе среднего профессионального образования по укрупнённой группе профессий, специальностей 38.00.00 Экономика и управление;
- Устав ГБОУПО «СТЭТ»;
- Локальные нормативные правовые акты ГБОУПО «СТЭТ».

3. Общая характеристика ППССЗ

ППССЗ ориентировано на реализацию следующих принципов:

- приоритет проектоориентированных знаний выпускника;
- ориентация на развитие регионального сообщества;
- формирование потребности к постоянному развитию и инновационной деятельности в профессиональной сфере, в том числе к продолжению образования;
- формирование готовности принимать решения и профессионально действовать в нестандартных ситуациях.

Нормативные сроки освоения ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело по программе базовой подготовки:

на базе основного общего образования при очной форме получения образования: 2 года 10 месяцев, присваиваемая квалификация: специалист торгового дела;

на базе среднего общего образования при заочной форме получения

образования: 2 года 10 месяцев, присваиваемая квалификация: специалист торгового дела.

Трудоёмкость ППСЗ

Структура образовательной программы	Объём образовательной программы, в академических часах
Дисциплины (модули)	Не менее 1260
Практика	Не менее 360
Государственная итоговая аттестация	216
Общий объём образовательной программы	
на базе основного общего образования	4428

**ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ
«СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»**

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБОУПО «СТЭТ»
В.Г. Арвеладзе
« 3 » 2024 г.



УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы подготовки специалистов среднего звена
ГБОУПО «СТЭТ»

по специальности среднего профессионального образования
38.02.08 Торговое дело
по программе базовой подготовки

Квалификация: **специалист торгового дела**
Форма обучения – **очная**
Нормативный срок освоения ППСЗ – **2 года 10 мес.**
на базе **основного общего образования**

1. Пояснительная записка

1.1. Нормативная база реализации ИПССЗ

Настоящий учебный план программы подготовки специалистов среднего звена (далее ИПССЗ) ГБОУПО «СТЭТ» разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее ФГОС СПО), по специальности 38.02.08 Торговое дело (базовая подготовка) утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19.07.2023 г. № 548, зарегистрированного в Министерстве юстиции (рег. № 74906 от 22.08.2023 г.), порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденного Приказом Минобрнауки России от 14.06.2013 года № 464, разъяснений ФИРО по формированию учебного плана программы подготовки специалистов среднего звена.

1.2. Организация учебного процесса и режим занятий

1.2.1 Начало учебного года – 1 сентября. Продолжительность обучения – 2 года 10 месяцев.

1.2.2 Продолжительность учебной недели пять дней.

1.2.3 Обязательная аудиторная нагрузка не превышает 36 часов в неделю.

1.2.4 Продолжительность учебных занятий группировкой парами – 90 минут, с обязательным перерывом 5 минут между парами. Перерыв между учебными занятиями составляет не менее десяти минут.

1.2.5 Продолжительность каникул составляет по 10 недель между I, II, курсами и 2 недели III курсе, в том числе 2 недели в зимний период.

1.2.6 Учебный год состоит из двух семестров, каждый из которых заканчивается промежуточной аттестацией, а последний семестр – государственной итоговой аттестацией.

1.2.7 Государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

1.2.8 Установлены основные виды учебных занятий: комбинированное занятие, лекция, семинар, практическое занятие, лабораторное занятие, консультация, самостоятельная работа, учебная и производственная (по профилю специальности) практики, производственная (преддипломная) практика. В целях реализации компетентностного подхода предусмотрено использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (деловых и ролевых игр, разбора практических ситуаций, кейсов, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

1.2.9 Выполнение курсовой работы рассматривается как вид учебной работы в профессиональном модуле ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» профессионального цикла и реализуется в пределах времени, отведённого на его изучение.

1.2.10 Учебная и производственная практики проводятся в соответствии с календарным графиком учебного процесса рассредоточено при изучении профессиональных модулей, начиная с 4 семестра, объем учебной и производственной практики соответствует ФГОС по специальности 38.02.08 Торговое дело и составляет 14 учебных недель (504 часа).

1.2.11 Учебная практика студентов проводится на учебном полигоне и на базе учебных лабораторий техникума. Учебная и производственная практики проводятся в организациях, предприятиях и учреждениях различных организационно-правовых форм на основе договоров между организацией и техникумом.

1.2.12 В 5-м семестре после изучения профессионального модуля ПМ.06 «Выполнение работ по профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров, 12721 Кассир торгового зала» и сдачи экзамена (квалификационного) обучающимся

присваиваются рабочие профессии «Продавец продовольственных товаров», «Продавец непродовольственных товаров», «Кассир торгового зала» и выдаются свидетельства установленного образца.

1.2.13 Преддипломная практика проводится непрерывно после освоения теоретической части ППССЗ, учебной и производственной практики (по профилю специальности) в 6 семестре в количестве 4 учебных недель (144 часа) на предприятиях различных форм собственности. В период прохождения преддипломной практики обязательным является написание отчета по практике с последующей его защитой, а также выполнение практических заданий, направленных на углубление первоначального практического опыта студентов, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку выпускной квалификационной работы в форме дипломной работы и сдачи демонстрационного экзамена.

1.2.14 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».

1.2.15 Дисциплина «Физическая культура» предусматривает еженедельно 2 часа обязательных аудиторных занятий и должна способствовать формированию физической культуры выпускника и способности направленного использования средств физической культуры и спорта для сохранения и укрепления здоровья, психологической подготовке к профессиональной деятельности, предупреждению профессиональных заболеваний. Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья образовательная организация устанавливает особый порядок освоения дисциплины «Физическая культура» с учетом состояния их здоровья.

1.2.16 Общий объем дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» в очной форме обучения не может быть менее 68 академических часов, из них на освоение основ военной службы (для юношей) – не менее 48 академических часов; для подгрупп девушек это время может быть использовано на освоение основ медицинских знаний.

1.2.17 В ППССЗ предусмотрено включение адаптационных дисциплин, обеспечивающих коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

1.2.18 Обязательная часть общепрофессионального цикла предусматривает изучение дисциплин: «Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации», «Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Основы предпринимательства», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Менеджмент».

1.2.19 Профессиональный цикл образовательной программы включает профессиональные модули, которые формируются в соответствии с основными видами деятельности, предусмотренными ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

1.3. Формирование вариативной части ППССЗ

1.3.1. ФГОС специальности 38.02.08 Торговое дело предусмотрено 4428 часов всего максимальной учебной нагрузки обучающегося, в том числе 828 часов обязательных учебных занятий на вариативную часть.

Объём времени, отведённый на вариативную часть ППССЗ, используется на увеличение объёма времени дисциплин и модулей обязательной части, определяющие отраслевую направленность обучения (Таблица 1). Распределение часов вариативной части соответствует плану учебного процесса. Вариативная часть даёт возможность расширения и

углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования.

Таблица 1

Распределение вариативной части образовательной программы

Индекс цикла дисциплин	Наименование дисциплин, профессиональных модулей, практик	Обязательная часть программы	Вариативная часть программы	Учебный план программы	Обоснование распределения вариативной части в соответствии с запросами работодателя
Введение новых дисциплин, профессиональных модулей (междисциплинарных курсов и практик)					
СГ.00	Социально-гуманитарный цикл				
СГ.02	Иностранный язык профессиональный	33	83	116	Изучение данной дисциплины дает возможность получения дополнительных навыков использования иностранного языка в профессии формируют необходимую языковую компетентность будущих специалистов торговли, которая необходима в условиях активного развития сферы туризма в городе Севастополе.
СГ.05	Основы финансовой грамотности	44	2	46	Изучение данной дисциплины дает возможность получения дополнительных умений и знаний в области финансовой грамотности на основе построения прямой связи между получаемыми знаниями и их практическим применением, ориентируясь на формирование навыков работы с основными финансовыми инструментами.
ОП.00	Общепрофессиональный цикл				
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	44	70	114	Изучение данной дисциплины дает возможность получения дополнительных умений и знаний, навыков данной дисциплины, способствует формированию у обучающихся навыков использования данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности организации, определению основных экономических показателей работы организации, применения методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, составления финансовых документов и отчетов.

ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	52	14	66	Изучение данной дисциплины дает возможность получения дополнительных умений и знаний, принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных технологий, методов сбора и обработки экономической информации.
ОП.05	Основы предпринимательства	48	4	52	Изучение данной дисциплины дает возможность получения дополнительных умений и знаний, навыков бизнес-планирования, позволяющих реализовать себя в предпринимательской деятельности
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	32	10	42	Изучение данной дисциплины дает возможность получения дополнительных умений и знаний, навыков данной дисциплины, способствует формированию необходимых теоретических практических знаний, позволяющих использовать их для установления взаимоотношений между хозяйствующими субъектами в области правового обеспечения предпринимательской деятельности.
ОП.07	Менеджмент	-	66	6	Изучение данной дисциплины дает возможность получения дополнительных умений и знаний, навыков данной дисциплины, способствует формированию необходимых теоретических практических знаний, позволяющих грамотно управлять предприятиями торговли, а также соответствовать требованиям современного менеджмента предприятий торговли.
П.00	Профессиональный цикл				
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	180	66	246	
МДК 01.01	Организация торговой-сбытовой деятельности и осуществление продаж на внутреннем и внешнем рынках	74	56	130	Изучение данного модуля позволит сформировать необходимые компетенции для обеспечения сбытовой политики в торговом предприятии. Позволит сформировать необходимые компетенции в поиске каналов распределения потребительских товаров,

ПА	Экзамен по ПМ.01	-	10	10	которые являются актуальными и востребованными для регионального рынка. Прохождение учебной и производственной практики по данному модулю позволит сформировать профессиональные навыки в установлении хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, способность умело решать профессиональные задачи.
ПМ.02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	360	44	404	
МДК 02.01	Основы товароведения	32	2	34	Изучение данного модуля позволит сформировать необходимые компетенции для специалиста торговли. Данный модуль позволит сформировать навыки в управлении ассортиментом торгового предприятия, используя при этом товары, соответствующие требованиям нормативных документов. Прохождение учебной и производственной практики по данному модулю позволит сформировать профессиональную культуру будущих специалистов, способность умело решать профессиональные задачи.
МДК 02.02	Товароведение, оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	224	18	242	
МДК 02.03	Управление ассортиментом товаров	32	14	46	
ПА	Экзамен по ПМ.02	-	10	10	
ПМ.04	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	-	342	342	
МДК04.01	Технология проведения маркетинговых исследований	-	64	64	Изучение организации и осуществления предпринимательской деятельности позволит подготовить высококвалифицированных специалистов в сфере торговли. Данный модуль позволит сформировать профессиональную культуру будущих специалистов, способность умело решать профессиональные задачи.
МДК04.02	Ценообразование в торговой деятельности	-	86	86	
МДК04.03	Бизнес-планирование и	-	110	110	

	финансовое моделирование предпринимательской единицы				Изучение технологии проведения маркетинговых исследований с учетом особенностей региона, позволит сформировать дополнительных компетенций в соответствии с потребностями работодателей и для удовлетворения потребностей рынка труда, с учетом специфики специальности. Изучение данного модуля необходим для того чтобы быть высококвалифицированным специалистом в сфере торгового дела, выпускник должен знать инструменты для сбора информации о бизнес-проблемах, уметь определять риски предпринимательской единицы. Прохождение учебной и производственной практики по данному модулю позволит сформировать профессиональную культуру будущих специалистов, способность умело решать профессиональные задачи.
УП 04	Учебная практика	-	36	36	
ПП 04	Производственная практика	-	36	36	
ПА	Экзамен по ПМ.04	-	10	10	
ПМ.05	Организация и осуществление интернет-маркетинга	-	288	288	
МДК 05.01	Технология интернет-маркетинга	-	206	206	Изучение данного модуля позволит сформировать необходимые компетенции для особенностей организации электронной коммерции в интернете. Изучение данного модуля позволит сформировать необходимые компетенции для анализа интернет-пространства, а также поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Изучение данного модуля позволит сформировать необходимые компетенции для разработки стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний, их реализации в сети и анализа реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Прохождение учебной и производственной практики по данному модулю
УП 05	Учебная практика	-	36	36	
ПП 05	Производственная практика	-	36	36	
ПА	Экзамен по ПМ.05	-	10	10	

					позволит сформировать профессиональную культуру будущих специалистов, способность умело решать профессиональные задачи.
ПМ.06	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих	-	190	190	
МДК 06.01	Выполнение работ по профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров	-	18	18	Изучение данного профессионального модуля дает возможность получения дополнительных умений и знаний, навыков, способствует изучению работ по профессиям «продавец продовольственных товаров» и «продавец непродовольственных товаров». Прохождение учебной и производственной практики по данному модулю позволит сформировать профессиональную культуру будущих специалистов, способность умело решать профессиональные задачи. Получить рабочую профессию.
УП 06.01	Учебная практика	-	36	36	
ПП 06.01	Производственная практика	-	36	36	
МДК 06.02	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	-	18	18	
УП 06.02	Учебная практика	-	36	36	
ПП 06.02	Производственная практика	-	36	36	Изучение данного профессионального модуля дает возможность получения дополнительных умений и знаний, навыков, способствует изучению работ по профессии «кассир торгового зала». Прохождение учебной и производственной практики по данному модулю позволит сформировать профессиональную культуру будущих специалистов, способность умело решать профессиональные задачи. Получить рабочую профессию.
ПА	Экзамен по ПМ.06	-	10	10	

1.4. Порядок аттестации обучающихся

- 1.4.1 Освоение образовательной программы сопровождается текущим контролем успеваемости, промежуточной аттестацией, а также иными формами контроля успеваемости обучающихся.
- 1.4.2. В процессе обучения успеваемость студентов (знания и умения) определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно», «зачтено», «не зачтено» «освоено», «не освоено».
- 1.4.3. Определены формы текущего контроля в виде семинарских занятий, контрольных работ, тестирования, защиты творческих работ, проектов и др. Процедура проведения текущего контроля по каждой из выбранных форм определяется преподавателями, ведущими дисциплину.
- 1.4.4. Промежуточная аттестация предусматривает обязательную аттестацию всех дисциплин и профессиональных модулей ППССЗ и осуществляется в формах зачёта, дифференцированного зачёта, экзамена, экзамена (квалификационного).
- 1.4.5. Количество экзаменов в процессе промежуточной аттестации обучающихся не должно превышать 8 экзаменов в учебном году, а количество зачетов – 10. В указанное количество не входят экзамены и зачеты по физической культуре.
- 1.4.6. Промежуточная аттестация может проводиться непосредственно после завершения освоения программ профессиональных модулей и/или учебных дисциплин, а также в период экзаменационной сессии.
- 1.4.7. Промежуточная аттестация проводится за счет часов, отведенных на освоение соответствующей учебной дисциплины.
- 1.4.8. Промежуточная аттестация в форме экзамена проводится в день, освобожденный от других форм учебной нагрузки. Если дни экзамена чередуются с днями учебных занятий, выделение времени на подготовку к экзамену не требуется, и проводить его можно на

следующий день после завершения освоения соответствующей программы. Если два экзамена запланированы в рамках одной календарной недели без учебных занятий между ними, для подготовки ко второму экзамену, в том числе для проведения консультаций, следует предусмотреть не менее двух дней.

- 1.4.9. Аттестация по итогам преддипломной практики проводится с учётом результатов, подтверждённых документами соответствующих организаций.
- 1.4.10. Государственная (итоговая) аттестация выпускника является обязательной и осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме в форме написания и защиты выпускной квалификационной работы (дипломной работы) и демонстрационного экзамена.
- 1.4.11. Государственная (итоговая) аттестация выпускника (подготовка и защита выпускной квалификационной работы) осуществляется государственной экзаменационной комиссией в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.
- 1.4.12. Государственная итоговая аттестация проводится государственной экзаменационной комиссией в целях определения соответствия результатов освоения обучающимися программы подготовки специалистов среднего звена требованиям ФГОС СПО.

Индекс	Наименование	Формы промежуточной аттестации	Объем образовательной программы в академических часах								Самостоятельная работа	Распределение обязательной учебной нагрузки (включая обязательную аудиторную нагрузку и все виды практики в составе профессиональных модулей)							
			Суммарная (всего)	Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателями								1 курс		2 курс		3 курс			
				Занятия по дисциплинам и МДК								Практики	1 сем	2 сем	3 сем	4 сем	5 сем	6 сем	
				В том числе															
				ПА	Консультации и семинары	Всего занятий	Теория	лабораторные и практические занятия	Курсовой проект (работа)										
О.00	Общеобразовательный цикл										17 нед	24 нед	17 нед	24 нед	17 нед	14 нед			
ОУД6.00	Общие учебные дисциплины	13,12,ДЗ,Э	1476	66	10		520	825		0	578	716	182						
1	Русский язык	Э	72	8	2	62	2	60			72								
2	Литература	-, -, ДЗ	108	2		108	48	60			30	44	34						
3	Иностранный язык	- ДЗ	72	2		70	2	68			30	42							
4	История	-, Э	136	8	2	126	76	50			62	74							
5	Физическая культура	3, ДЗ	72	4		68		68			28	44							
6	ОБЖ	ДЗ, ДЗ	68	4		64	20	44			28	40							
7	Обществознание	-, -, Э	108	8	2	98	78	20				64	44						
8	География	ДЗ	72	2		70	38	32			72								
9	Химия	- ДЗ	72	2		70	32	38				72							
10	Математика	- ДЗ, Э	340	10	2	328	100	228			90	146	104						
11	Информатика	-, Э	108	8	2	71	2	69			32	76							
12	Биология	ДЗ	72	2		70	42	28			72								
13	Физика	- ДЗ	108	2		106	72	34			30	78							
14	Родной язык: Культура речи	- ДЗ	36	2		34	8	26				36							
15	Индивидуальный проект	ДЗ	32	2							32								
	Социально-гуманитарный цикл	3з/4ДЗ/1Э	394	4	2	376	76	300			0	68	162	72	44	48			
СГ.01	История России	-, -, ДЗ	48	2		46	32	14					48						
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	-, -, -, -, Э	116	8	2	106	2	104					34	36	22	24			
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	- ДЗ	68	2		66	20	46				68							
СГ.04	Физическая культура	-, -, 3, 3, 3, ДЗ	116	2		114	8	106					34	36	22	24			
СГ.05	Основы финансовой грамотности	ДЗ	46	2		44	14	30					46						
ОП.00	Общепрофессиональный цикл	4ДЗ/3Э	440	22	4	346	162	184			34	80	52	132	48	94			
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	-, Э	114	8	2	104	42	62			34	80							
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	-, -, -, Э	66	8	2	56	18	38					66						
ОП.03	Эксплуатация торгового- технологического оборудования и охрана труда	-, -, -, -, ДЗ	48	2		46	26	20							48				
ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	-, -, -, -, -, ДЗ	52	2		50	32	18								52			
ОП.05	Основы предпринимательства	-, -, ДЗ	52	2		50	24	26					52						
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	-, -, -, -, -, ДЗ	42	2		40	20	20								42			
ОП.07	Менеджмент	-, -, Э	66	8	2	56	36	20						66					
ПМ.00	Профессиональный цикл	14ДЗ/6Э	1758	48	12	1708	532	1152	24					216	660	520	362		

МДК.05.01 Э	Экзамен по модулю	-,-,-,-, Э	10	8	2												10	
ПМ.06	Выполнение работ по профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров, 12721 Кассир торгового зала	-,-,-,-, Э	190	8	2	190	46	144	0					0	0	190	0	
МДК.06.01	Выполнение работ по профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров,		18			18	18									18		
УП.06.01	Учебная практика	-,-,-,-,ДЗ	36			36		36								36		
ПП.06.01	Производственная практика	-,-,-,-,ДЗ	36			36		36								36		
МДК.06.02	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала		18			28	28									18		
УП.06.02	Учебная практика	-,-,-,-,ДЗ	36			36		36								36		
ПП.06.02	Производственная практика (по профилю специальности)	-,-,-,-,ДЗ	36			36		36								36		
ПМ.06 Э	Экзамен по модулю	-,-,-,-, Э	10	8	2											10		
	Всего:		4068	140	28	2430	770	1636					612	864	612	864	612	504
ПДП	Преддипломная практика	ДЗ	144					144									144	
ГИА	Государственная итоговая аттестация		216					216									216	
Консультация на учебную группу - 300 часов					ВСЕГО	дисциплин и МДК						612	864	612	648	396	432	
Государственная (итоговая) аттестация						учебной практики									108	108	36	
1.Программа базовой подготовки						практики (по профилю									108	108	36	
1.1 Выпускная квалификационная (дипломная) работа						преддипломная практика											144	
Выполнение выпускной квалификационной (дипломной) работы - 4 недели						экзаменов						1	3	2	5	1	3	
Защита выпускной квалификационной (дипломной) работы - 2 недели						ифференцированных зачётов						4	8	4	6	7	5	
						зачётов						1	0	1	1	1	0	

**2. Сводные данные по бюджету времени (в неделях) для специальности
38.02.08 Торговое дело очной формы обучения**

Курсы	Обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам	Учебная практика	Производственная практика		Промежуточная аттестация	Государственная итоговая аттестация	Каникулы	Всего
			по профилю специальности	преддипломная (для СПО)				
I курс	41	-	-	-	2	-	10	53
II курс	41	5	5	-	2	-	10	53
III курс	31	2	2	4	1	6	2	40
Всего	113	7	7	4	5	6	22	146

**4. Перечень кабинетов, лабораторий и мастерских и др.
для подготовки по специальности 38.02.08 Торговое дело**

№ п/п	Наименование
Кабинеты	
1.	История России
2.	Иностранный язык в профессиональной деятельности
3.	Безопасность жизнедеятельности
4.	Основы финансовой грамотности, экономика и анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
5.	Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда
6.	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
7.	Междисциплинарные курсы и модули
Лаборатории	
1.	Предпринимательства и интернет – маркетинга
2.	Автоматизации и цифровизации торговой деятельности
3.	Товароведения и организации экспертизы качества товаров
Мастерские	
1.	Учебный магазин
Залы	
1.	Библиотека
2.	Читальный зал с выходом в сеть Интернет
3.	Актный зал
Спортивный комплекс	
1.	Спортивный зал
2.	Спортивная площадка с полосой препятствий

3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника специальности 38.02.08

Области профессиональной деятельности, в которых 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 пр.).

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.

Наименование основных видов деятельности	Наименование профессиональных модулей	Квалификация «Специалист торгового дела»
Организация и осуществление торговой деятельности	Организация и осуществление торговой деятельности	Осваивается
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	Осваивается
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Осваивается
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	Осваивается
Организация и осуществление интернет-маркетинга	Организация и осуществление интернет-маркетинга	Осваивается
Выполнение работ по профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров, 12721 Кассир торгового зала	Выполнение работ по профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров, 12721 Кассир торгового зала	Осваивается

5. Планируемые результаты освоения образовательной программы

индикаторы их достижения

Общие компетенции

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

		Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Умения: определять актуальность нормативно правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования. Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности.
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе. Знания: особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений.

ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	Умения: описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения. Знания: сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; Значимость профессиональной деятельности по профессии (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: 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. Знания: правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержание необходимого уровня физической подготовленности.	Умения: использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения характерными для данной профессии специальности. Знания: роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для профессии специальности; средства профилактики перенапряжения.

ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения: понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы. Знания: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности.
-------	---	--

Профессиональные компетенции

Основные виды деятельности	Код и формулировка Компетенции	Индикаторы достижения компетенции (для планирования результатов обучения по элементам образовательной программы и соответствующих оценочных средств)
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки: поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Умения: пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка

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

		поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе. Знания: правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.
	ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	Навыки: 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 возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.

		Умения: применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; работать в единой информационной системе; взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями). Знания: законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Навыки: направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;

		обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; формирования проекта внешнеторгового контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Умения: классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов. Знания: основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; документооборота внешнеторговых сделок; условий внешнеторгового контракта; норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
--	--	---

	ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Навыки: подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту. Умения: составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота. Знания: правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
	ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-	Навыки: выполнения торгово-технологических

	технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда. Умения: осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и
--	---	--

		электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
		Знания: видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	Навыки: применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.
		Умения: применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		Знания: классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность 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.
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	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. 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.
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	Навыки: 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 товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров. Умения: 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. Знания: 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.
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	Навыки: анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий. Умения: анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий;

		формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров. Знания: ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; основных положений категорийного менеджмента; 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.
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	Навыки: сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; формирования и актуализации клиентской базы; проведения мониторинга деятельности конкурентов. Умения: работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; вести и актуализировать базу данных клиентов; формировать отчетную документацию по клиентской базе; анализировать деятельность конкурентов; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;

		планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты.
		Знания: специализированных программных продуктов; методики выявления потребностей клиентов.
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	Навыки: определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи. Умения: планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;

		фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.
		Знания: методики выявления потребностей; техники продаж; методик проведения презентаций; потребительских свойств товаров; требований и стандартов производителя.
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	Навыки: сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
		Умения: оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа; осуществлять мероприятия по размещению заказа; следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны.
		Знания: принципов и порядка ведения претензионной работы; ассортимента товаров;

		стандартов организации; стандартов менеджмента качества; гарантийной политики организации.
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	Навыки: анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж. Умения: разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж; Знания: специализированных программных продуктов.
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Навыки: разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; Умения: оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;

		анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
		Знания: методики позиционирования продукции организации на рынке; методов сегментирования рынка; методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Навыки: контроля состояния товарных запасов.
		Умения: анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков. Знания: инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	Навыки: анализа выполнения плана продаж.
		Умения: составлять отчетную документацию по продажам.
		Знания: приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки: информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.
		Умения: разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента;

		собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты. Знания: анализа выполнения плана продаж.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Навыки: 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. Умения: применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; составлять комплексный план проведения маркетингового исследования; составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга. Знания: составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; методов изучения рынка, анализа окружающей среды; этапов маркетинговых исследований, их результат; методы проведения маркетингового исследования;

		психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.
	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Навыки: разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации. Умения: обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков. Знания: средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Навыки: проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий. Умения: обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных. Знания: порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
	ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	Навыки: установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. Умения: анализировать текущую рыночную конъюнктуру. Знания: видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности	Навыки: применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;

предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов. Умения: применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; развивать идеи до бизнес-предложений; оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; анализировать бизнес-концепции; предлагать идеи для дальнейшего развития; применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей; принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; обосновывать и оценивать цели и ценности; представлять идеи, дизайн, видения и решения; применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; создавать деловые электронные презентации. Знания: норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; роли и значения бизнес-плана; основных функций бизнес-плана; классификации основных типов бизнес-планов; методологии и процессов развития бизнес-идеи; порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.
ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	Навыки: расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов. Умения: собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета

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

		инновационных средств и устройств информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Навыки: сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
		Умения: собирать информацию о бизнес-проблемах; анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	Знания: рисков: понятия и видов; методов оценки риска, связанных с бизнесом; мер снижения риска, связанных с бизнесом; методов оценки выполнимости бизнес-идеи; основных способов анализа и оценки рисков; состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.
		Навыки: проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.
		Умения: выявлять технические ошибки в работе веб-сайта; документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта; формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов; выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины; использовать инструменты для проведения технического аудита.
		Знания: основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов; основы веб-технологии; основы веб-дизайна; основы компьютерной грамотности; методы обработки текстовой информации;

		правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов; основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита; правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации; основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта; особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; особенности функционирования современных поисковых машин; правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.
	ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	Навыки: анализа поисковой выдачи; анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи; анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; определения стратегии поискового продвижения; проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении; анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем. Умения: определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче; составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи; актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет"; анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин; анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и

		словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта; анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.
		Знания: внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок; особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов; правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний; стандартов делового общения в письменной и устной форме; особенностей функционирования современных поисковых машин; правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы); методов обработки текстовой и графической информации; основ копирайтинга и веб-райтинга.
		Навыки: определения стратегии продвижения в социальных сетях.
ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет		Умения: определять маркетинговые стратегии; составлять smm-стратегии; составлять контент-планы; создавать стратегии продвижения; сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов.
		Знания: основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна; правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов.
ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;		Навыки: размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»; размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».
		Умения: разрабатывать уникальные торговые предложения; разрабатывать рекламные модули; создавать стратегии продвижения;

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

Выполнение работ по профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров, 12721 Кассир торгового зала	ПК 6.1 ПК 6.2 ПК 6.3 ПК 6.4 ПК 6.5 ПК 6.6 ПК 6.7 ПК 6.8 ПК 6.9 ПК 6.10 ПК 6.11 ПК 6.12 ПК 6.13	Иметь практический опыт: обслуживания покупателей; продажи непродовольственных товаров; продажи продовольственных товаров; эксплуатации торгово-технологического оборудования; работы на контрольно-кассовой технике; расчетов с покупателями. Уметь: применять правила делового этикета; поддерживать деловую репутацию; соблюдать требования культуры речи при устном, письменном обращении; пользоваться простейшими приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения; выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; налаживать контакты с партнерами; организовывать рабочее место; ориентироваться в операциях бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности; устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам; определять критерии конкурентоспособности на основе покупательского спроса; применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности; соблюдать санитарные правила для организаций торговли; соблюдать санитарно-эпидемиологические требования; 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; идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных,
---	---	---

		яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); устанавливать градации качества пищевых продуктов; оценивать качество по органолептическим показателям; распознавать дефекты пищевых продуктов; создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; рассчитывать энергетическую ценность продуктов; производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования; использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование; осуществлять подготовку ККТ различных видов; работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - POS терминалах), фискальных регистраторах; устранять мелкие неисправности при работе на ККТ; распознавать платежеспособность государственных денежных знаков; осуществлять заключительные операции при работе на ККТ; оформлять документы по кассовым операциям; соблюдать правила техники безопасности;
--	--	--

		Знать: этику деловых отношений; основы деловой культуры в устной и письменной форме; нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной обстановке; основные правила этикета; основы психологии производственных отношений; основы управления и конфликтологии; сущность и содержание бухгалтерского учета в коммерческих организациях; услуги розничной торговли, их классификацию и качество; виды розничной торговой сети и их характеристику; типизацию и специализацию розничной торговой сети; особенности технологических планировок организаций торговли; основы маркетинговой деятельности и менеджмента в торговле; основы товароснабжения в торговле; основные виды тары и тароматериалов, особенности тарооборота; технологии приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки; правила торгового обслуживания и торговли товарами; требования к обслуживающему персоналу; нормативную документацию по защите прав потребителей; нормативно-правовую базу санитарно-эпидемиологических требований по организации торговли; требования к личной гигиене персонала; 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;
--	--	--

		классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров; особенности пищевой ценности пищевых продуктов; ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров; показатели качества различных групп продовольственных товаров; дефекты продуктов; особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров; классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования; технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; устройство и принципы работы оборудования; типовые правила эксплуатации оборудования; нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования; Закон о защите прав потребителей; правила охраны труда; документы, регламентирующие применение ККТ; правила расчетов и обслуживания покупателей; типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации; классификацию устройства ККТ; основные режимы ККТ; особенности технического обслуживания ККТ; признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета; правила оформления документов по кассовым операциям.
--	--	--

Личностные результаты обучающихся

Код личностных результатов реализации Программы воспитания	Личностные результаты реализации программы воспитания	Достижение результатов
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны	Осознавать себя гражданином и защитником великой страны
ЛР 2	Готовый использовать свой личный и профессиональный потенциал для защиты национальных интересов России	Использовать свой личный и профессиональный потенциал для защиты национальных интересов России
ЛР 3	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти	Демонстрировать приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой

	на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России	родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России
ЛР 4	Занимающий активную гражданскую позицию избирателя, волонтера, общественного деятеля	Занимать активную гражданскую позицию избирателя, волонтера, общественного деятеля
ЛР 5	Уважающий этнокультурные, религиозные права человека, в том числе сособенностями развития; ценящий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности	Уважать этнокультурные, религиозные права человека, в том числе с особенностями развития; ценящий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности
ЛР 6	Принимающий активное участие в социально значимых мероприятиях, соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России; готовый оказать поддержку нуждающимся	Принимать активное участие в социально значимых мероприятиях, соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России; готовый оказать поддержку нуждающимся
ЛР 7	Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением	Проявлять лояльность к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением
ЛР 8	Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих	Демонстрировать неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих
ЛР 9	Способный в цифровой среде использовать различные цифровые средства, позволяющие во взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей; стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»	Использовать различные цифровые средства, позволяющие во взаимодействии с другими людьми достигать поставленных целей; стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»
ЛР 10	Способный ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, в том числе с использованием цифровых средств; содействующий поддержанию престижа своей профессии и образовательной организации	Ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, в том числе с использованием цифровых средств; содействующий поддержанию престижа своей профессии и образовательной организации
ЛР 11	Способный искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств; предупреждающий собственное и чужое деструктивное поведение в сетевом пространстве.	Искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств; предупреждающий собственное и чужое деструктивное поведение в сетевом пространстве.
ЛР 12	Развивающий творческие способности, способный креативно мыслить	Развивать творческие способности, способный креативно мыслить
ЛР 13	Способный в цифровой среде проводить оценку информации, ее	Проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические

	достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающей информации	умозаключения на основании поступающей информации
ЛР 14	Демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости	Демонтировать приверженность принципам честности, порядочности, открытости
ЛР 15	Препятствующий действиям, направленным на ущемление прав или унижение достоинства (в отношении себя или других людей)	Препятствовать действиям, направленным на ущемление прав или унижение достоинства (в отношении себя или других людей)
ЛР 16	Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства	Сохранять, преумножать и транслировать культурные традиции и ценности многонационального российского государства
ЛР 17	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д.	Соблюдать и пропагандировать правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д.
ЛР 18	Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях	Сохранять психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях
ЛР 19	Мотивированный к участию в отраслевых конкурсах профессионального мастерства; движении «Молодые профессионалы» и движении «Абилимпикс»	Участвовать в отраслевых конкурсах профессионального мастерства; движении «Молодые профессионалы» и движении «Абилимпикс»
ЛР 20	Принимающий семейные ценности своего народа, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	Принимать семейные ценности своего народа, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
ЛР 21	Признающий ценность непрерывного образования, ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, избегающий безработицы; управляющий собственным профессиональным развитием; рефлексивно оценивающий собственный жизненный опыт, критерии личной успешности	Признавать ценность непрерывного образования, ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, избегающий безработицы; управляющий собственным профессиональным развитием; рефлексивно оценивающий собственный жизненный опыт, критерии личной успешности
ЛР 22	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России и региона проживания	Демонстрировать приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России и региона проживания
ЛР 24	Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости, способный	Быть готовому к самозанятости, способный принести пользу региону проживания

	принести пользу региону проживания	
ЛР 25	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	Соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 26	Оценивающий возможные ограничители свободы своего профессионального выбора, предопределенные психофизиологическими особенностями или состоянием здоровья, мотивированный к сохранению здоровья в процессе профессиональной деятельности	Оценивать возможные ограничители свободы своего профессионального выбора, предопределенные психофизиологическими особенностями или состоянием здоровья, мотивированный к сохранению здоровья в процессе профессиональной деятельности
ЛР 27	Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику	Быть готовому к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику
ЛР 28	Ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению	Ориентироваться в изменяющемся рынке труда, гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению
ЛР 29	Избегающий безработицы, мотивированный к освоению функционально близких видов профессиональной деятельности, имеющих общие объекты(условия, цели) труда, либо иные схожие характеристики.	Избегать безработицы, мотивированный к освоению функционально близких видов профессиональной деятельности, имеющих общие объекты (условия, цели) труда, либо иные схожие характеристики.
ЛР 30	Содействующий поддержанию престижа своей профессии, отрасли и образовательной организации.	Содействовать поддержанию престижа своей профессии, отрасли и образовательной организации.
ЛР 31	Принимающий цели и задачи научно-технологического, экономического, информационного развития России, готовый работать на их достижение	Принимать цели и задачи научно-технологического, экономического, информационного развития России, готовый работать на их достижение
ЛР 32	Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	Генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.
ЛР 33	Гармонично, разносторонне развитый, активно выражающий отношение к преобразованию общественных пространств,	Быть гармонично, разносторонне развитым, активно выражающим отношение к преобразованию общественных пространств, промышленной и технологической эстетике

	промышленной и технологической эстетике предприятия, корпоративному дизайну, товарным знакам	предприятия, корпоративному дизайну, товарным знакам
--	--	--



Затраты на оказание услуг по реализации основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования – программ подготовки специалистов среднего звена по ГБОУ ПО "СТЭТ"

Приказ Министерства просвещения РФ от 19 июля 2023года №548
"Об утверждении федерального государственного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 " Торговое дело"

Приказ Министерства просвещения РФ от 04.05.2022г № АН-26/11вн Приложение №7 " Итоговые значения и величина базовых нормативов затрат по реализации основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования"
Приказ Департамента образования и науки города Севастополя от 09.2024г №1-П " Об утверждении базовых нормативов затрат на оказание государственной услуги на 2024год."

№ п/п	Наименование показателей	ед. изм.	Базовые нормативы затрат на единицу госуслуги в 2024 году 1 -ая группа стоимости в год (рублей)	Специальность: Торговое дело Код специальности 38.02.08 Форма обучения- очная			
				срок обучения 2г10мес на базе общего образования			Итоговые значения нормативных затрат за период обучения- 2г.10мес., рублей
				1курс	2 курс	3 курс	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Объем образовательных государственных услуг	чел		25	25	25	
2	ВСЕГО базовых нормативных затрат на выполнение госуслуги <i>К инфл 2025г-1,10; 2026г-1,10; 2027г-1,10 к соответствующему году</i>	руб	79 177	2 177 360	2 395 096	1 753 990	6 326 446
	<i>в том числе:</i>						
2.1	Затраты, непосредственно связанные с оказанием государственной услуги	руб	37 532	1 032 136	1 135 349	1 248 884	3 416 369
2.1.1	Затраты на оплату труда работников непосредственно связанных с оказанием услуги с отчислениями в соцфонды 30,2% и корректирующим коэффициентом К-1,18 (38,91р*1,18) (Приказ Департамента образования и науки г. Севастополя от 09.01.2024г №1-П Приложение №12 (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04 мая 2022г. №АН-26/11вн 1 группа- 25290руб.)	руб	29 842	820 661	902 727	992 999	2 716 386
2.1.2	Затраты на организацию учебной и производственной практики (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04 мая 2022г. №АН-26/11вн. 1 группа-5290руб.)	руб	5 290	145 475	160 023	176 025	481 522
2.1.3	Затраты на приобретение учебной литературы, периодических изданий, издательских и полиграфических услуг, электронных изданий, непосредственно связанных с оказанием госуслуги (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн)	руб	470	12 925	14 218	15 639	42 782
2.1.4	Затраты на повышение квалификации педагогических работников, в том числе связанные с наймом жилого помещения, суточные, за исключением транспортных услуг (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн)	руб	350	9 625	10 588	11 646	31 859

№ п/п	Наименование показателей	ед. изм.	Базовые нормативы затрат на единицу госуслуги в 2024 году 1-ая группа стоимости в год (рублей)	Специальность: Торговое дело Код специальности 38.02.08 Форма обучения- очная			
				срок обучения 2г10мес на базе общего образования			Итоговые значения нормативных затрат за период обучения- 2г.10мес., рублей
				1курс	2 курс	3 курс	
1	2	3	4	5	6	7	8
2.1.5	Затраты на приобретение материальных запасов и на приобретение движимого имущества, не отнесенного к особо ценному имуществу и используемого в процессе оказания услуги, с учетом срока его полезного использования (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн)	руб	1 580	43 450	47 795	52 575	143 820
2.2.	Общехозяйственные затраты всего: в том числе:	руб	41 645	1 145 225	1 259 747	505 106	2 910 077
2.2.1	Затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда работников, которые не принимают непосредственного участия в оказания госуслуги. включая страховые взносы 30,2% и корректирующий коэффициент К-1,18 норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн 1группа-16860руб., Приказ Департамента образования и науки г. Севастополя от 09.01.2024г №1-П Приложение №12	руб	19 895	547 107	601 818	661 999	1 810 924
2.2.2	Затраты на приобретение транспортных услуг для педагогов и учащихся при прохождении практики или повышении квалификации (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн)	руб	180	4 950	5 445	5 990	16 385
2.2.3	Затраты на организацию культурно-массовой. Физкультурной и спортивной. оздоровительной работы со студентами очного обучения (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн)	руб	700	19 250	21 175	23 293	63 718
2.2.4	Затраты на проведение периодических медицинских осмотров (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн)	руб	1 150	31 625	34 788	38 266	104 679
2.2.5	Затраты на приобретение услуг связи: на местную, междугородную, международную телефонную связь, интернет (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн)	руб	60	1 650	1 815	1 997	5 462
2.2.6	Затраты на коммунальные услуги (водоснабжение, электроснабжение, теплоснабжение вывоз ТБО) (Приказ Департамента образования и науки г. Севастополя от 09.01.2024г №1-П Приложение №12 1группа-7580руб с содержанием имущества, где корректирующий коэффициент-1,18. (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн 2390руб*1,18=2820руб.	руб	2 820	77 556	85 311	93 842	256 709
2.2.7	Затраты на содержание объектов недвижимого имущества (норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн 1группа-12460руб) Норматив Деп-та образования: 7580руб, с коммунальными расходами 2390руб	руб	10 270	282 412	310 653	341 719	934 784

№ п/п	Наименование показателей	ед. изм.	Базовые нормативы затрат на единицу госуслуги в 2024 году 1-ая группа стоимости в год (рублей)	Специальность: Торговое дело Код специальности 38.02.08 Форма обучения- очная			
				срок обучения 2г10мес на базе общего образования			Итоговые значения нормативных затрат за период обучения- 2г.10мес., рублей
				1 курс	2 курс	3 курс	
1	2	3	4	5	6	7	8
2.2.8	Затраты на содержание объектов особо ценного движимого имущества. Норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн 1группа-1210руб	руб	1 210	33 275	36 603	40 263	110 140
2.2.9	Затраты на формирование резерва на полное восстановление состава объектов особо ценного движимого имущества в размере годовой суммы амортизации. Норматив Минпросвещения РФ Приложение №7 от 04.05.2022г. №АН-26/11вн 1группа-3160+2200=5360руб	руб	5 360	147 400	162 140	178 354	487 894

Главный бухгалтер



В.А. Умеренко