

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

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБОУПО «СТЭТ»
В.Т. Арвеладзе
« 06 » 09 2024 г.



АДАптиРОВАННАЯ
ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Квалификация: специалист торгового дела

г. Севастополь
2024г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
1.1 Характеристика адаптированной программы подготовки специалистов среднего звена	3
1.2. Нормативные основания для разработки ППССЗ	4
1.3. Перечень сокращений, используемых в тексте ППССЗ	6
2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АДАПТИРОВАННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	6
3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА	9
3.1 . Область профессиональной деятельности выпускников	9
3.2. Соответствие профессиональных модулей присваиваемым	9
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ АДАПТИРОВАННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	9
4.1. Общие компетенции	9
4.2. Профессиональные компетенции	12
4.3. Личностные результаты обучающихся	55
5. СТРУКТУРА АДАПТИРОВАННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	61
5.1. Адаптированная ППССЗ включает в себя:	61
5.2. Адаптированная ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело	61
6. УСЛОВИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	64
6.1. Материально-техническое оснащение адаптированной образовательной программы	64
6.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение адаптированной образовательной программы	65
6.3. Оснащение баз практик	66
6.4. Требования к кадровым условиям реализации адаптированной образовательной программы	67
6.5. Характеристика социокультурной среды профессионального образовательного учреждения, обеспечивающего социальную адаптацию	68
6.6. Примерные расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по реализации адаптированной образовательной программы	69

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1 Характеристика адаптированной программы подготовки специалистов среднего звена

Настоящая адаптированная образовательная программа среднего профессионального образования – программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело, (далее – ППССЗ) разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Министерства образования и науки РФ от 19 июля 2023г. № 548. Программа адаптирована для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и при необходимости обеспечивающая коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию указанных лиц.

ППССЗ определяет объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, планируемые результаты освоения образовательной программы, примерные условия образовательной деятельности и включает в себя учебный план, календарный учебный график, рабочие программы дисциплин, профессиональных модулей, учебной и производственной практик, контрольно-оценочные средства, методические указания к выполнению самостоятельных, практических и лабораторных, курсовых работ и другие методические материалы, обеспечивающие качественную подготовку обучающихся, в том числе, Рабочую программу воспитания укрупненной группы 38.02.08 Торговое дело (утверждена приказом директора ГБОУПО «СТЭТ» № 132-од от 03.09.2021г.).

ППССЗ разработана для реализации образовательной программы на базе основного общего образования. Образовательная программа, реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается образовательной организацией на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования и ФГОС СПО с учетом получаемой специальности и настоящей ППССЗ.

1.2. Нормативные основания для разработки ППССЗ

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

– Приказ Минобрнауки России от 28 мая 2014 г. № 594 «Об утверждении Порядка разработки примерных основных образовательных программ, проведения их экспертизы и ведения реестра примерных основных образовательных программ»;

– Приказ Минобрнауки России от 5 февраля 2018 г. № 69 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 26.02.2018 регистрационный № 50137); (ред.17 декабря 2020);

– Приказ Минобрнауки России от 14 июня 2013 г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 30 июля 2013 г., регистрационный № 29200) (далее – Порядок организации образовательной деятельности);

– Приказ Минобрнауки России от 16 августа 2013 г. № 968 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по

образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 1 ноября 2013 г., регистрационный № 30306);

– Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 21 февраля 2019 г. № 103н «Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 26 марта 2019 г. № 54154);

– Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;

– Методические рекомендации по разработке и реализации адаптированных образовательных программ среднего профессионального образования (письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 22.04.2015 г. №06-443).

– Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.02.2016 г. №ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования»;

– Государственная программа Российской Федерации «Доступная среда» на 2011 - 2015 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 17 марта 2011 г. № 175;

– Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 02.12.2015 г. №1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»;

– Порядок приема на обучение по образовательным программам СПО, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 23.01.2014 г. №36 (с изменениями от 11.12.2015 №1456).

Методическую основу разработки адаптированной ППССЗ

составляют требования к организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в профессиональных образовательных организациях, в том числе оснащенности образовательного процесса (письмо Департамента подготовки рабочих кадров и ДПО Министерства образования и науки Российской Федерации 18 марта 2014 г. № 06-281);

– Разъяснения по реализации образовательной программы среднего общего образования в пределах освоения образовательных программ среднего профессионального образования на базе основного общего образования с учетом требований ФГОС и профиля получаемого профессионального образования;

– Устав Государственного бюджетного образовательного учреждения профессионального образования города Севастополя «Севастопольский торгово-экономический техникум».

1.3. Перечень сокращений, используемых в тексте ППССЗ

Перечень сокращений:

ФГОС СПО – Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

ППССЗ – программа подготовки специалистов среднего звена; МДК – междисциплинарный курс;

ПМ – профессиональный модуль; ОК – общие компетенции;

ПК – профессиональные компетенции;

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

2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АДАптиРОВАННОЙ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

При приеме в техникум для обучения по ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело абитуриент должен представить документ государственного образца об образовании – аттестат об основном общем образовании.

В ГБОУПО «СТЭТ» создаются специальные условия для получения среднего профессионального образования обучающимися ЛОВЗ и инвалидов, их социализации и адаптации.

Обучение по образовательным программам среднего профессионального образования инвалидов и ЛОВЗ в ГБОУПО «СТЭТ» осуществляется на основе программ подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ), адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся, - АП СПО.

Зачисление на обучение по АП СПО осуществляется приказом директора по личному заявлению поступающего (законного представителя несовершеннолетнего поступающего) инвалида или поступающего ЛОВЗ на основании рекомендаций, данных медико-социальной экспертизой (далее МСЭ) или психолого-медико-педагогической комиссией (далее ПМПК).

Поступающий, относящийся к категории «инвалид», при поступлении на АП СПО должен предъявить индивидуальную программу реабилитации инвалида (ребенка-инвалида) с рекомендацией МСЭ об обучении по данной специальности, содержащую информацию о необходимых специальных условиях обучения, а также сведения относительно рекомендованных условий и видов труда.

Поступающий, относящийся к категории ЛОВЗ, при поступлении на АП СПО должен предъявить заключение ПМПК с рекомендацией об обучении по данной специальности, содержащее информацию о

необходимых специальных условиях обучения.

Обучение инвалидов и ЛОВЗ по АП СПО в ГБОУПО «СТЭТ» может быть организовано по одной из образовательных траекторий:

- совместно с другими обучающимися в инклюзивной группе: обучение организовано по учебному плану, общему для всех обучающихся группы, срок обучения увеличен на 10 месяцев в связи с введением адаптационных дисциплин; АП СПО направлена на создание специальных условий для реализации особых образовательных потребностей обучающегося;
- в отдельной группе обучающихся инвалидов и ЛОВЗ (группа открывается ГБОУПО «СТЭТ» в случае набора 15 обучающихся): обучение организовано по АП СПО с увеличенным при необходимости не более, чем на 10 месяцев, сроком обучения и введением адаптационных дисциплин; обеспечиваются специальные условия для реализации особых образовательных потребностей обучающегося;
- по индивидуальному учебному плану, в том числе с использованием дистанционных образовательных технологий: обучение организовано по АП СПО с увеличенным при необходимости не более, чем на 10 месяцев, сроком обучения и введением адаптационных дисциплин; обеспечиваются специальные условия для реализации особых образовательных потребностей обучающегося.

3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА

3.1. Область профессиональной деятельности выпускников

Область профессиональной деятельности выпускников : 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению.

3.2. Соответствие профессиональных модулей присваиваемым квалификациям

Наименование основных видов деятельности	Наименование профессиональных модулей	Квалификация «Специалист по гостеприимству»
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности	осваивается
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПМ. 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	осваивается
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПМ. 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	осваивается
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	осваивается
Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга	осваивается
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору).	ПМ.03 Организация и осуществление выставочной деятельности	осваивается

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ АДАПТИРОВАННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

4.1. Общие компетенции

Код компетенции	Формулировка компетенции	Знания, умения

ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	<p>Умения: 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; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p>
		<p>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</p>
ОК 02	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>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</p>
		<p>Знания: номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p>
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	<p>Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</p>
		<p>Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</p>

ОК 04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	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, применять стандарты антикоррупционного поведения.	Умения: описывать значимость своей профессии (специальности)
		Знания: сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности)
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	Умения: соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по профессии (специальности)
		Знания: правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и	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)

	поддержание необходимого уровня физической подготовленности.	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	<p>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</p> <p>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</p>

4.2. 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	<p>Навыки:</p> <p>поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</p> <p>проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</p> <p>обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</p> <p>составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</p>

		<p>подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; -проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; -обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; -анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; -создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; -составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; -обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; -обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
--	--	--

		<p>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.</p>
	<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Навыки: -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.</p> <p>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.</p> <p>Знания: правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; -структуры и содержания договора</p>

		<p>поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; -поиска и методов отбора поставщиков; -методов и инструментов работы с базами больших данных; -требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, -схем электронного документооборота.</p>
	<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p>Навыки: -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</p>

		или обеспечения исполнения контрактов.
		<p>Умения: применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> -составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; -обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; -описывать объект закупки; -разрабатывать закупочную документацию; -работать в единой информационной системе; -взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; -анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; -формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; -проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).
		<p>Знания: законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> -особенностей составления закупочной документации; -методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; -проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;

		<p>-составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</p> <p>-документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</p> <p>-подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <p>-формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>-обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</p> <p>-формирования проекта внешнеторгового контракта;</p> <p>-осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>-подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> <hr/> <p>Умения: классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p> <p>-разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p> <p>-осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</p> <p>-осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</p> <p>-подготавливать коммерческие предложения, запросы;</p> <p>-оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p> <hr/> <p>Знания: основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</p> <p>-нормативных правовых актов, регламентирующих</p>
--	--	---

		<p>внешнеэкономическую деятельность;</p> <ul style="list-style-type: none"> -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;
	<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; -сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; -разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; -мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; -документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; -подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту. <p>Умения:</p> <p>составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его</p>

		<p>исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</p> <ul style="list-style-type: none"> -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. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -правил оформления документации по внешнеторговому контракту; -порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
	<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; -организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; -приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; -осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;

		<p>-проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <p>-осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p> <p>-использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p> <p>-применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p> <p>-управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</p> <p>-оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p> <p>-применять электронный документооборот;</p> <p>-осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</p> <p>-применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</p> <p>-оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>-осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного</p>
--	--	---

		<p>документооборота; -пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p> <p>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.</p>
<p>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)</p>	<p>ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки: -применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; -решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.</p> <p>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.</p>

		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -классификации продовольственных и непродовольственных товаров; -методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; -обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	<p>ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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.
	<p>ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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.

		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; -условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.
	<p>ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; -подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных; -организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; -оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; -систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; -оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам,

	стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.
	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; -проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу - потребительских товаров и оформлять ее результаты.
	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии; -формировать торговый ассортимент по

		<p>результатам анализа потребности в товарах;</p> <ul style="list-style-type: none"> -применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; -устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; -реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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.
<p>Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</p>	<p>ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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

		<p>проведения маркетингового исследования;</p> <ul style="list-style-type: none"> -поиска первичной и вторичной маркетинговой информации; -подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования; -проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; -определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; -составлять комплексный план проведения маркетингового исследования; -составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; -проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; -применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; -применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; -использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; -применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; -использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков
	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; -проведения сбора, мониторинга и

		<p>систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.</p>
		<p>Умения: -обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных</p>
		<p>Знания: -порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.</p>
	<p>ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках</p>	<p>Навыки: -установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.</p>
		<p>Умения: -анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p>
		<p>Знания: -видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности; методов оценки конкурентной среды.</p>
	<p>ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Навыки: -применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; -использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; -разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</p>
		<p>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</p>

		<p>развития;</p> <ul style="list-style-type: none"> -применять методы принятия оптимальных решений; -находить аргументы в пользу идей; -принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; -обосновывать и оценивать цели и ценности; -представлять идеи, дизайн, видения и решения; -применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; -использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; -создавать деловые электронные презентации.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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
	<p>ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; -использовать методы экономического

		<p>анализа; -анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; -оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</p> <p>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.</p>
	<p>ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>	<p>Навыки: -определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p> <p>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.</p>

		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -собирать информацию о бизнес-проблемах; -анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -рисков: понятия и видов; -методов оценки риска, связанных с бизнесом; -мер снижения риска, связанных с бизнесом; -методов оценки выполнимости бизнес-идеи; -основных способов анализа и оценки рисков; -состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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.

		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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.
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -специализированных программных продуктов; -методики выявления потребностей клиентов. <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом -

		<p>посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</p> <ul style="list-style-type: none"> -использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; -формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; -планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; -использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; -предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; -опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; -работать с возражениями клиента; -применять техники по закрытию сделки; -суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; -фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; -обеспечивать конфиденциальность полученной информации; -анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.
	<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием</p>	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -методики выявления потребностей; -техники продаж; -методик проведения презентаций; -потребительских свойств товаров; -требований и стандартов производителя. <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; -мониторинг и контроль выполнения

	<p>специализированных программных продуктов</p>	<p>условий договоров.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; -подготавливать документацию для формирования заказа; -осуществлять мероприятия по размещению заказа; -следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; -принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; -осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; -оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; -осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; -организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; -соблюдать конфиденциальность информации; -предоставлять клиенту достоверную информацию; -корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; -соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; -обеспечивать баланс интересов клиента и организации; -обеспечивать соблюдение требований охраны. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -принципов и порядка ведения претензионной работы; -ассортимента товаров; -стандартов организации; -стандартов менеджмента качества; -гарантийной политики организации. <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; -выполнения запланированных показателей по объему продаж. <p>Умения:</p>
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p>	<p>Умения:</p>

		<ul style="list-style-type: none"> -разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; -собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; -планировать работу по выполнению плана продаж; -анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; -анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; -анализировать возможности увеличения объемов продаж; -планировать и контролировать поступление денежных средств; -обеспечивать наличие демонстрационной продукции; -применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; -планировать рабочее время для выполнения плана продаж; -планировать объемы собственных продаж;
	<p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p>	<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -специализированных программных продуктов. <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -разработки программ по повышению лояльности клиентов; -разработки мероприятий по стимулированию продаж; -информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; -участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; -стимулирования клиентов на заключение сделки; <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; -разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; -разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; -анализировать и систематизировать

		<p>информацию о состоянии рынка потребительских товаров; -анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; -анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; -вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; -вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.</p>
	<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Знания: -методики позиционирования продукции организации на рынке; -методов сегментирования рынка; -методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.</p> <p>Навыки: -контроля состояния товарных запасов.</p> <p>Умения: -анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; -обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; -анализировать оборачиваемость складских остатков.</p> <p>Знания: -инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
	<p>ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Навыки: -анализа выполнения плана продаж.</p> <p>Умения: -составлять отчетную документацию по продажам.</p> <p>Знания: -приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.</p>
	<p>ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в</p>	<p>Навыки: -информационно-справочного консультирования клиентов; -контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;</p>

	<p>том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>-обеспечения соблюдения стандартов организации.</p> <hr/> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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. <hr/> <p>Знания:</p> <p>-основ организации послепродажного обслуживания.</p> <hr/> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> формы налоговых деклараций по налогам и сборам в бюджет и инструкции по их заполнению; форму отчетов по страховым взносам в ФНС России и государственные внебюджетные фонды и инструкцию по ее заполнению; форму статистической отчетности и инструкцию по ее заполнению; сроки представления налоговых деклараций в государственные налоговые органы, внебюджетные фонды и государственные органы статистики; содержание новых форм налоговых
--	--	---

		<p>деклараций по налогам и сборам и новых инструкций по их заполнению</p> <p>Умения: применять методы внутреннего контроля (интервью, пересчет, обследование, аналитические процедуры, выборка); выявлять и оценивать риски объекта внутреннего контроля и риски собственных ошибок; оценивать соответствие производимых хозяйственных операций и эффективность использования активов правовой и нормативной базе</p> <p>Знания: методы финансового анализа; виды и приемы финансового анализа; процедуры анализа бухгалтерского баланса: порядок общей оценки структуры активов и источников их формирования по показателям баланса; порядок определения результатов общей оценки структуры активов и их источников по показателям баланса; процедуры анализа ликвидности бухгалтерского баланса; порядок расчета финансовых коэффициентов для оценки платежеспособности; состав критериев оценки несостоятельности (банкротства) организации; процедуры анализа показателей финансовой устойчивости; процедуры анализа отчета о финансовых результатах</p>
<p>Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами профессиям, должностям служащих</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>Навыки: -поиска новых покупателей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и сбора информации о потребностях клиента; -ведения базы данных клиентов, учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.</p>

		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта; -вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами; -выявлять потребности клиента в процессе переговоров; -систематизировать информацию о клиентах; -использовать почтовые программы на профессиональном уровне; -применять систему управления взаимоотношениями с клиентами; -применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; -методы и инструменты поиска информации; -правила работы с базами данных на уровне пользователя; -назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования; -инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -информирования клиентов о новых поставляемых инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих, о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях; -проведения мероприятий (конференций, семинаров, вебинаров) для существующих и потенциальных клиентов; -заключения договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; -развития взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.

		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -выявлять потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; -сопровождать развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами; -подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих; -составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -методов поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих; -основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
	<p>ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -подготовки коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента; -презентации инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений; -подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;

		-правил подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий.
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	Навыки: -разработки мероприятий по выполнению плана продаж; -выполнения запланированных показателей по объему продаж (выкупа и продаж).
		Умения: -анализировать тенденции развития рынка отечественного программного обеспечения; -разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта; -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.
		Знания: -специализированных программных продуктов.
	ПК 3.5. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих	Навыки: -презентации клиентам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; -ведения деловой переписки и деловых переговоров с клиентами и партнерами по использованию инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; -консультирования клиентов и

		<p>партнеров по характеристикам новых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, по условиям продажи и ценам, условиям лицензирования программного обеспечения, условиям оказания послепродажной технической поддержки.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; -искать и систематизировать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; -подготавливать и проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; -проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; -сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие; -анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -методов поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; -технических характеристик и отличительных особенностей продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих; – отечественных и зарубежных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции;
--	--	--

		<p>– продукции отечественных производителей, аналогичной продаваемым зарубежным инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющих.</p>
	<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -приема и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров; -заключения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; -ведения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих; -ведения переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и /или их составляющих; -информирования о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара; -выставления счетов, оформления актов, накладных и счетов-фактур. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам; -вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; - инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	<p>ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и организации их продаж в новых каналах; -сбора и анализа доступной информации о каналах продаж и типовых решениях по продаже у конкурентов; -ведение базы данных решений по

		<p>продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p>
		<p>Умения: -искать новые каналы сбыта; -систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже; -вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж.</p>
		<p>Знания: -этики конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем; -принципов эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами; -моделей продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p>
<p>Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)</p>	<p>ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению</p>	<p>Навыки: -проведения технического анализа аудируемого веб-сайта; -проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта; -проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</p> <p>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.</p> <p>Знания: -основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;</p>

		<p>-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.</p>
	<p>ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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.

		<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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
--	--	---

		<p>каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;</p> <ul style="list-style-type: none"> – правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы); – методов обработки текстовой и графической информации; – основ копирайтинга и веб-райтинга.
	ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – определения стратегии продвижения в социальных сетях. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -определять маркетинговые стратегии; -составлять smm-стратегии; -составлять контент-планы; -создавать стратегии продвижения; -сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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;	<p>Навыки:</p> <p>размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</p> <p>размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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.

		<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разработки лендинга. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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»	<p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -составлять информационно-аналитические справки;

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

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

		<p>маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки;</p> <p>подготовки текстов пресс-релизов, пост-релизов, новостей для размещения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет» и деловых изданиях;</p> <p>предоставления актуальных данных о ходе реализации проекта торгово-промышленной выставки для включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений; -определять значение факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -тенденций развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков этих отраслей; -методов разработки рекламных и информационных текстов.
	<p>ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки</p>	<p>Навыки:</p> <p>подготовки форм заявочной документации до начала работы над проектом торгово-промышленной выставки;</p> <p>внесения при необходимости изменений в оформленные заявочные документы по просьбе участника торгово-промышленной выставки и по согласованию с ним;</p> <p>оформления документов на оплату участником торгово-промышленной выставки заказанных услуг, а также документов, подтверждающих факт оказания выставочных услуг в соответствии с заявочной документацией.</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке; -организовывать систематизированное

		хранение бумажных и электронных документов.
		Знания: -основ документооборота, в т.ч. электронного документооборота.
	ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество	Навыки: размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»; размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».
		Умения: -разрабатывать уникальные торговые предложения; -разрабатывать рекламные модули; -создавать стратегии продвижения; -сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов; -обосновывать выбор целевой аудитории; -создавать тексты и рекламные слоганы.
		Знания: -перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; -особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.
	ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения	Навыки: контроля выполнения застройки выставочных стендов во время монтажа в соответствии с утвержденным планом экспозиции; организации исполнения обустройства выставочных стендов в соответствии с договорами на участие в торгово-промышленной выставке; организации допуска и работы на выставочной площадке организаций, отвечающих за застройку и оформление экспозиции, поставщиков оборудования для работы выставки, в том числе для обеспечения индивидуальной застройки экспонентов, в ходе монтажа и демонтажа торгово-промышленной

		<p>выставки;</p> <p>обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями;</p> <p>контроля выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным графиком;</p> <p>решения оперативных вопросов, возникающих в ходе проведения торгово-промышленной выставки;</p> <p>контроля выполнения условий договоров с подрядчиками торгово-промышленной выставки;</p> <p>информирования участников торгово-промышленных выставок о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения при организации участия в конкретной торгово-промышленной выставке;</p> <p>контроля соблюдения требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения участниками, партнерами, спонсорами, посетителями, подрядчиками торгово-промышленной выставки в ходе ее проведения;</p> <p>инструктирования дополнительного персонала, работающего на торгово-промышленной выставке, о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения;</p> <p>сопровождения контролирующих органов во время их визита на выставочную площадку для проверки выполнения требований нормативных правовых актов в целях своевременного предоставления необходимой информации и организации устранения выявленных нарушений.</p> <p>Умения:</p> <p>-формировать детальный план проведения торгово-промышленной выставки и контролировать ход его</p>
--	--	--

		<p>выполнения; -быстро принимать решения в случае отклонений от разработанного детального плана; -определять количество и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки; -распределять задачи для персонала и контролировать их выполнение.</p> <p>Знания: -современных тенденций в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования; -истории выставочного дела и индустрии встреч; -основ выставочного менеджмента и менеджмента в сфере индустрии встреч.</p>
	<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке</p>	<p>Навыки: обеспечения своевременного оформления и предоставления участникам торгово-промышленной выставки документов на оплату их участия; контроля осуществления оплаты в соответствии с условиями договора; согласования с руководством возможностей изменения условий оплаты по просьбе участника торгово-промышленной выставки; предоставления скидок и специальных условий в соответствии с политикой конкретной торгово-промышленной выставки и организации-профессионального организатора торгово-промышленных выставок в целом.</p> <p>Умения: -работать в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией; -вести переговоры по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты.</p> <p>Знания: -методов ведения переговоров, урегулирования споров, работы с возражениями.</p>

	<p>ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия</p>	<p>Навыки: изучения информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке или подготовка таких материалов; подготовки комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для предоставления участникам торгово-промышленных выставок по запросу; проведения консультаций по запросу участников торгово-промышленной выставки; формирования комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для размещения на сайте торгово-промышленной выставки или выставочной организации для быстрого доступа участников торгово-промышленной выставки.</p> <p>Умения: -осуществлять коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары); -разрабатывать и готовить информационные материалы методического характера.</p> <p>Знания: -нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения применительно к организации выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки); -требования охраны труда при работе на выставочной площадке.</p>
--	--	--

4.3. Личностные результаты обучающихся

Код личностных результатов реализации Программы воспитания	Личностные результаты реализации программы воспитания	Достижение результатов
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и	Осознавать себя гражданином и

	защитником великой страны	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 на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России	Демонстрировать приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой 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 особенностями 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	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»

	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 достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающей информации	Проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические 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.

	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 принести пользу региону проживания	Быть готовому к самозанятости, способный принести пользу региону проживания
ЛР 25	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами	Соответствовать ожиданиям работодателей: проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с

	команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	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, predetermined психологическими особенностями или состоянием здоровья, мотивированный к сохранению здоровья в процессе профессиональной деятельности	Оценивать возможные ограничители свободы своего профессионального выбора, predetermined психологическими 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	Генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики,

	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.	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, промышленной и технологической эстетике предприятия, корпоративному дизайну, товарным знакам	Быть гармонично, разносторонне развитым, активно выражающим отношение к преобразованию общественных пространств, промышленной и технологической эстетике предприятия, корпоративному дизайну, товарным знакам

5. СТРУКТУРА АДАПТИРОВАННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

5.1. Адаптированная ППСЗ включает в себя:

- рабочий учебный план,
- календарный учебный график,
- рабочие программы учебных дисциплин, модулей, учебных и производственных практик,
- методические рекомендации по работе с обучающимися с нарушением зрения,
- методические рекомендации по работе с обучающимися с нарушением опорно-двигательного аппарата,
- рекомендации педагога-психолога по работе со студентами-инвалидами и лицами с ОВЗ,
- методические рекомендации по работе с обучающимися с нарушением слуха,
- методические рекомендации к выполнению курсовых и дипломных работ,
- комплект контрольно-оценочных средств,
- программу государственной итоговой аттестации,
- рабочую программу воспитания.

5.2. Адаптированная ППСЗ по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) имеет следующую структуру:

- Общеобразовательный цикл (на базе общего среднего образования);
- Общий гуманитарный и социально-экономический цикл;
- Математический и общий естественнонаучный цикл;
- Общепрофессиональный цикл;
- Адаптационные дисциплины;

- Профессиональный цикл;
- Государственная итоговая аттестация.

Общеобразовательный цикл состоит из общих дисциплин, дисциплин по выбору и дополнительных дисциплин (базовых и профильных).

Общий гуманитарный и социально-экономический, математический и общий естественнонаучный, общепрофессиональный циклы состоят из дисциплин. Профессиональный цикл состоит из профессиональных модулей в соответствии с основными видами деятельности. В состав профессионального модуля входит один или несколько междисциплинарных курсов. При освоении обучающимися профессиональных модулей проводятся учебная практика и производственная практика.

Учебный план для реализации адаптированной образовательной программы предусматривает адаптационные дисциплины, предназначенные для учета ограничений здоровья обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при формировании общих и профессиональных компетенций.

Дисциплины, относящиеся к обязательной части учебных циклов, учебной и производственных практик, являются обязательными для освоения всеми обучающимися, в том числе инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья.

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

Обязательная часть образовательной программы направлена на формирование общих и профессиональных компетенций и составляет не более 70 % от общего объема времени, отведенного на ее освоение.

Вариативная часть образовательной программы (30%) дает возможность расширения основных видов деятельности, к которым должен

быть готов выпускник, освоивший образовательную программу, согласно получаемой квалификации, углубления подготовки обучающегося, получения дополнительных компетенций, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда, а также изучения адаптационных дисциплин.

6. УСЛОВИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1. Материально-техническое оснащение адаптированной образовательной программы

Техникум располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

№ п/п	Наименование
Кабинеты	
1.	Социально-экономических дисциплин
2.	Иностранного языка
3.	Математики
4.	Экономики организации
5.	Статистики
6.	Менеджмента
7.	Маркетинга
8.	Документационного обеспечения управления
9.	Правового обеспечения профессиональной деятельности
10.	Бухгалтерского учета
11.	Стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия
12.	Финансов, налогов и налогообложения
13.	Безопасности жизнедеятельности
14.	Организации коммерческой деятельности и логистики
15.	Междисциплинарных курсов
Лаборатории	
1.	Информационных технологий в профессиональной деятельности
2.	Товароведения и экспертизы качества непродовольственных товаров
3.	Мастерская по компетенции Предпринимательство
Спортивный комплекс	
1.	Спортивный зал
2.	Открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий
3.	Стрелковый тир (в любой модификации, включая электронный) или место для стрельбы

Залы	
1.	Библиотека
2.	Читальный зал с выходом в сеть Интернет
3.	Актовый зал

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, мастерские и лаборатории, оснащены оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов. Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду техникума. При использовании электронных изданий каждый обучающийся обеспечен рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин.

6.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение адаптированной образовательной программы

Библиотечный фонд техникума укомплектован печатными и электронными изданиями по каждой дисциплине, профессиональному модулю из расчета одно печатное или электронное издание по каждой дисциплине, модулю на одного обучающегося. Библиотечный фонд укомплектован печатными и электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы, вышедшими за последние 5 лет.

В качестве основной литературы используются учебники, учебные пособия, предусмотренные ППССЗ. В условиях электронной

информационно-образовательной среды допускается замена печатного библиотечного фонда предоставлением права одновременного доступа не менее 25% обучающихся к электронно-библиотечной системе (электронной библиотеке).

6.3. Оснащение баз практик

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

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

– Учебная и производственная практики реализуется в лабораториях техникума, оснащенных оборудованием, инструментами, расходными материалами, обеспечивающими выполнение всех видов работ, определенных содержанием ФГОС СПО.

- Преддипломная практика проходит на базе предприятий – социальных партнеров техникума, договоры с которыми заключаются заранее.

Для адаптированной образовательной программы реализуются все виды практик, предусмотренные в ФГОС СПО по специальности.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья форма проведения практики устанавливается профессиональным образовательным учреждением с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

При определении мест прохождения учебной и производственных практик обучающимся инвалидом профессиональное образовательное учреждение учитывает рекомендации, данные по результатам медико-социальной экспертизы, содержащиеся в индивидуальной программе

реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда.

6.4. Требования к кадровым условиям реализации адаптированной образовательной программы

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на условиях гражданско-правовых договоров, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению и имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет.

Квалификация педагогических работников образовательной организации отвечает квалификационным требованиям, указанным в профессиональном стандарте «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования», утвержденном приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 сентября 2015 г. № 608н.

Педагогические работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению, не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций. В том числе, педагогические работники, привлекаемые к реализации адаптированной ППССЗ, получают дополнительное профессиональное образование по

программам повышения квалификации по вопросам обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению, в общем числе педагогических работников, реализующих образовательную программу, не менее 25 процентов.

К реализации адаптированной ППССЗ, при необходимости, могут быть привлечены педагог-психолог, специалисты по специальным техническим и программным средствам обучения.

Педагогические работники, участвующие в реализации адаптированной ППССЗ, ознакомлены с психофизическими особенностями обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, которые учитываются при организации образовательного процесса.

6.5. Характеристика социокультурной среды профессионального образовательного учреждения, обеспечивающего социальную адаптацию обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Основными видами сопровождения учебного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья являются: организационно-педагогическое, психолого-педагогическое, профилактически-оздоровительное, социальное сопровождение:

- предусмотрена возможность участия обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в

студенческом самоуправлении, в работе общественных организаций, спортивных секциях и творческих клубах;

- определена возможность участия обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в олимпиадах и конкурсах профессионального мастерства.

6.6. Примерные расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по реализации адаптированной образовательной программы

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

Нормативные затраты на оказание государственных услуг в сфере образования по реализации адаптированной образовательной программы включают в себя затраты на оплату труда преподавателей и мастеров производственного обучения с учетом обеспечения уровня средней заработной платы педагогических работников за выполняемую ими учебную (преподавательскую) работу и другую работу в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».