

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Саратовский государственный технический  
университет имени Гагарина Ю.А.»

Институт развития бизнеса и стратегий  
Отделение СПО

СОГЛАСОВАНО  
Директор ИИТ Быков Р.В.

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.  
Р.В. Быков



УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе

« 31 » \_\_\_\_\_ 2017 г.  
Лобачёва



**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ  
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА  
(базовой подготовки)**

Специальность

**38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

Квалификация – менеджер по продажам

Форма обучения – очная

Срок обучения – 2 года 10 месяцев

Саратов 2017

Программа подготовки специалистов среднего звена разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 г. № 539.

Разработчик: Отделение СПО Института развития бизнеса и стратегий СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Директор ИРБИС

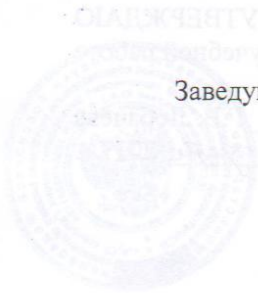


В.В. Даньшина

Заведующий отделением СПО



В.В. Якушева



ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ  
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА  
(базовой подготовки)

Специальность

38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Квалификация – менеджер по продажам

Форма обучения – очная

Срок обучения – 3 года 10 месяцев

Саратов 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ).
2. Характеристика профессиональной деятельности выпускников и планируемые результаты освоения ППССЗ.
3. Документы, определяющие содержание и организацию образовательного процесса.
4. Ресурсное обеспечение реализации ППССЗ.
5. Оценка результатов освоения ППССЗ.

# **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА (ППССЗ)**

## **1.1. Нормативно-правовые основы разработки ППССЗ:**

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями);
- приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 14 июня 2014 г. № 464 г. Москва «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 22 января 2014 г. № 31 г. Москва «О внесении изменения в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2013 г. № 464»;
- федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 г. № 539;
- федеральный государственный образовательный стандарт среднего (полного) общего образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. № 413;
- приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013г. №1199 «Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования»;
- приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об установлении соответствия профессий и специальностей среднего профессионального образования, перечни которых утверждены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013г. №1199, профессиям начального профессионального образования, перечень которых утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 сентября 2009г. № 354, и специальностям среднего профессионального образования, перечень которых утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 сентября 2009г. №355» № 632 от 5 июня 2014г.;
- приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 18 апреля 2013 г. № 291 «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования»
- приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013 г. № 968 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

– приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 31 января 2014 г. «О внесении изменений в Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 16 августа 2013г. № 968;

– Устав СГТУ имени Гагарина Ю.А.

**1.2. Присваиваемая квалификация:** менеджер по продажам.

**1.3. Нормативные сроки освоения ППССЗ:**

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
Среднее общее образование	1 год 10 месяцев
Основное общее образование	2 года 10 месяцев

**1.4. Трудоемкость ППССЗ**

Трудоемкость ППССЗ за весь период обучения составляет:

Учебные циклы	Количество недель	Количество часов
Обязательная часть учебных циклов	98	3528
Самостоятельная работа	-	1764
Учебная практика	10	360
Производственная практика (по профилю специальности)		
Производственная практика (преддипломная)	4	-
Промежуточная аттестация	5	-
Государственная итоговая аттестация	6	-
Каникулярное время	24	-
<b>ИТОГО</b>	<b>147</b>	<b>5292</b>

**1.5. Требования к уровню подготовки, необходимому для освоения ППССЗ**

К освоению образовательных программ среднего профессионального образования допускаются лица, имеющие образование не ниже основного общего или среднего общего образования.

Абитуриент должен представить один из документов государственного образца:

- аттестат об основном общем образовании;
- аттестат о среднем общем образовании;

## 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ППССЗ

**2.1. Область профессиональной деятельности выпускников:**  
организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

- 2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускников:**
- товары, производимые и /или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
  - услуги, оказываемые сервисными организациями;
  - первичные трудовые коллективы.

- 2.3. Виды профессиональной деятельности выпускников:**
- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
  - организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
  - управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
  - выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий).

### 2.4. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения ППССЗ

Результаты освоения ППССЗ определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять умения, знания и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

В результате освоения ППССЗ выпускник должен обладать следующими компетенциями:

Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
<b>Общие компетенции</b>			
-	ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к будущей профессии; - стремление к освоению профессиональных компетенций, знаний, и умений (участие в предметных олимпиадах, конкурсах, презентациях и др.); - проявление точности, аккуратности, внимательности.
	ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области

Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
		типичные методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	разработки технологических процессов; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач; - рациональность планирования и организации с собственной деятельности в соответствии с поставленной целью.
	ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- определение и выбор способа разрешения проблемы в соответствии с заданными критериями; - демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; - оценивание последствий принятых решений.
	ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения; - проявление лидерских качеств; - готовность и способность к обмену информацией; - проявление уважения к мнению и позиции членов коллектива.
	ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	- корректное использование информационных источников для анализа, оценки и извлечения информационных данных, необходимых для решения профессиональных задач; - владение приемами работы с компьютером, электронной почтой, Интернетом, активное применение информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.
	ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- планирование обучающимися повышения личного и квалификационного уровня; - владение механизмом планирования, организации, самооценки успешности собственной деятельности; - проведение самоанализа и коррекции результатов собственной работы.
	ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- демонстрация способности постановки задач профессионального и личностного развития; - демонстрация способности логически верно и грамотно составлять коммерческие документы; - проявление осознанного интереса к программам повышения квалификации.

Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
	ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	- демонстрация способности вести здоровый образ жизни;
	ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	- владение иностранным языком для профессионального общения;
	ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	- демонстрация владения аргументацией в профессиональном общении;
	ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	- проявление осведомленности в вопросах безопасности жизнедеятельности при работе в организации;
	ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	- соблюдение действующего законодательства РФ;
<b>Профессиональные компетенции</b>			
<b>ВПД 1</b> Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<b>иметь практический опыт:</b> приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже,



Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
	ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; <b>уметь:</b> устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
	ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству	управлять товарными запасами и потоками;
	ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
	ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торговое-технологическое оборудование
	ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
	ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	<b>знать:</b> составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
	ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли; классификацию торгового-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
	ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
	ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	
<b>ВПД 2</b> Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	<b>иметь практический опыт:</b> оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов; расчета основных налогов; анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; выявления потребностей (спроса) на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации; <b>уметь:</b> составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; рассчитывать основные налоги; анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; проводить маркетинговые исследования рынка; оценивать конкурентоспособность товаров; <b>знать:</b> сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля; основные положения налогового
	ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	
	ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	
	ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	
	ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	
	ПК 2.6	Обосновывать целесообразность	

Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
		использования и применять маркетинговые коммуникации	законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов;
	ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований ранга, разработке и реализации маркетинговых решений	методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций
	ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
	ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	методы изучения рынка, анализа окружающей среды; конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.
ВПД 3 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента соответствии ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	<b>иметь практический опыт:</b> определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; расшифровки маркировки; контроля режима и сроков хранения товаров;
	ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; <b>уметь:</b>
	ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку соответствии установленными требованиями	применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; рассчитывать товарные потери и

Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
	ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	<p>списывать их; идентифицировать товары; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;</p> <p><b>знать:</b> теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;</p> <p>виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания; классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;</p> <p>условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.</p>
	ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	
	ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	
	ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	
	ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	
<p><b>ВПД 4</b> Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий)</p>	ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<p><b>иметь практический опыт:</b> участия в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров; разработки и построения планов; определения оптимального уровня обслуживания; анализа запланированных и фактических покупок;</p> <p>соблюдения этических норм поведения;</p> <p><b>уметь:</b> выявлять признаки клиентоориентированного подхода в продажах, применять различные стили</p>
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого		

Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
		общения	<p>продаж;            сегментировать покупателей по их готовности к покупке, использовать различные модели поведения продавца в зависимости от типа покупателей;            формировать цели продаж, определять стратегию продаж;            разрабатывать программы лояльности, использовать различные схемы преданности клиентов;            разрабатывать сценарий процесса продажи, применять технологии вступления в контакт, ведения переговоров, вести презентацию, использовать методы убеждения, преодоления возражений и заключения сделок;            составлять досье клиента и формировать коммерческое предложение для крупных контрактов;            выкладывать товар в соответствии с принципами мерчендайзинга;            определять оптимальный размер выкладки;            анализировать выкладку товаров на прилавках и стеллажах;            размещать товары в соответствии с категорией и временем года;            использовать знания этики в профессиональной деятельности;            применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;            создавать свой имидж;  <b>знать:</b>            сущность продаж и типы технологий их организации;            основы профессии «агент коммерческий» и понимание его роли в реализации технологии продаж;            технологии продаж больших контрактов; стратегии и методы продаж и их прогнозирования;            предмет, цели, задачи методы мерчендайзинга;            виды рефлексов, познавательных ресурсов, ощущения и восприятия, их свойства; иллюзии восприятия, создание иллюзорных эффектов;            планировку магазина, сегментацию площади торгового зала, подходы к распределению площади зала, последовательность распределения отделов и секций, «холодные» и</p>
	ПК 1.10	Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование	
	ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	
	ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	
	ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований ранка, разработке и реализации маркетинговых решений	
	ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	
	ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента соответствия с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	

Виды профессиональной деятельности	Код компетенции	Компетенции	Результат освоения
			<p>«горячие» зоны магазина;  выкладку товаров в зале магазина;  товарные категории, принципы совместного размещения, правила сочетания товаров в категории, сезонный мерчандайзинг;  этапы процесса принятия решения о покупке, типы товара, понятие импульсивной покупки, метод импульсивных покупок, правила продажи товаров по «Методу ABC»;  атмосферу магазина, влияние факторов атмосферы на покупателей.  понятие морали, этики и профессиональной этики, особенности профессиональной этики торгового работника;  правила проведения деловых переговоров, составляющие имиджа.</p>

### **3. ДОКУМЕНТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ППССЗ**

#### **3.1. Учебный план (приложение 1).**

Получение среднего профессионального образования на базе основного общего образования осуществляется с одновременным получением среднего общего образования в пределах ППССЗ. Общеобразовательный цикл ППССЗ сформирован в соответствии с рекомендациями Департамента государственной политики в сфере подготовки рабочих кадров и ДПО от 17 марта 2015 г. № 06-259 по организации получения среднего общего образования в пределах освоения образовательных программ среднего профессионального образования на базе основного общего образования с учетом требований ФГОС среднего (полного) общего образования и получаемой профессии или специальности среднего профессионального образования.

#### **3.2. Календарный учебный график (приложение 2).**

#### **3.3. Рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей) (приложение 3).**

##### 3.3.1. Программы дисциплин общеобразовательного цикла:

Базовые общеобразовательные дисциплины:

- БД.01. Русский язык;
- БД.02. Литература;
- БД.03. Иностранный язык;
- БД.04. История;
- БД.05. Физическая культура;
- БД.06. ОБЖ;
- БД.07. Обществознание;
- БД.08. Естествознание;
- БД.09. География;
- БД.10. Экология.

Профильные общеобразовательные дисциплины:

- ПД.01. Математика: алгебра и начала математического анализа; геометрия;
- ПД.02. Информатика;
- ПД.03. Экономика;
- ПД.04. Право.

Предлагаемые образовательной организацией дисциплины:

- ПОО.1. Введение в специальность/Технология.

### 3.3.2. Программы дисциплин общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла:

- ОГСЭ.01. Основы Философии;
- ОГСЭ.02. История;
- ОГСЭ.03. Иностранный язык;
- ОГСЭ.04. Иностранный язык для профессионального общения;
- ОГСЭ.05. Русский язык и культура речи;
- ОГСЭ.06. Физическая культура.

### 3.3.3. Программы дисциплин математического и общего естественнонаучного цикла:

- ЕН.01. Математика;
- ЕН.02. Информационные технологии в профессиональной деятельности.

### 3.3.4. Профессиональный учебный цикл:

#### Программы общепрофессиональных дисциплин:

- ОП.01. Экономика организации;
- ОП.02. Статистика;
- ОП.03. Менеджмент (по отраслям);
- ОП.04. Документационное обеспечение управления;
- ОП.05. Правовое обеспечение профессиональной деятельности;
- ОП.06. Логистика;
- ОП.07. Бухгалтерский учет;
- ОП.08. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия;
- ОП.09. Управление персоналом;
- ОП.10. Основы предпринимательства;
- ОП.11. Безопасность жизнедеятельности.

### **3.4. Рабочие программы профессиональных модулей (приложение**

**4):**

- ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:
- МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности;
- МДК.01.02. Организация торговли;
- МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.
- ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности:
- МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение;
- МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- МДК.02.03. Маркетинг.



- ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров:
  - МДК.03.01. Теоретические основы товароведения;
  - МДК.03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров.
- ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий):
  - МДК.04.01. Технологии организации продаж;
  - МДК.04.02. Мерчендайзинг;
  - МДК. 04.03. Психология и этика профессиональной деятельности.

Рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей рассмотрены на заседании предметной (цикловой) методической комиссии «Коммерция, Товароведение и Туризм» отделения СПО ИРБиС СГТУ имени Гагарина Ю.А.

### **3.5. Программы практик (приложение 5).**

Рабочие программы учебной, производственной (по профилю специальности), производственной (преддипломной) практик рассмотрены на заседании предметной (цикловой) методической комиссии «Коммерция, Товароведение и Туризм» отделения СПО ИРБиС СГТУ имени Гагарина Ю.А.

### **3.6. Программа государственной итоговой аттестации (приложение б).**

Программа государственной итоговой аттестации разработана предметной (цикловой) методической комиссией «Коммерция, Товароведение и Туризм» и утверждена директором ИРБиС СГТУ имени Гагарина Ю.А.

## **4. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ППСЗ**

### **4.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение**

Учебные дисциплины, профессиональные модули, включая практики, предусмотренные учебным планом, имеют необходимое учебно-методическое обеспечение (методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов, учебно-методические пособия).

Реализация ППСЗ обеспечена доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) ППСЗ. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет в аудитории, отведенной для самостоятельной подготовки.

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным печатным и/или электронным изданием по каждой дисциплине профессионального цикла и одним учебно-методическим печатным и/или электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу (включая электронные базы периодических изданий).

Библиотечный фонд укомплектован печатными и/или электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам всех циклов, изданными за последние 5 лет.

Библиотечный фонд, помимо учебной литературы, включает официальные, справочно-библиографические и периодические издания в расчете 1-2 экземпляра на каждых 100 обучающихся.

Каждому обучающемуся обеспечен доступ к комплектам библиотечного фонда, состоящим не менее чем из 3 наименований отечественных журналов.

Обучающимся предоставляется возможность оперативного обмена информацией с отечественными образовательными учреждениями, организациями и доступ к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети.

Реализация ППСЗ обеспечивается компьютерными программами, информационными системами и базами данных, соответствующими современному уровню науки и техники, в объеме, достаточном для освоения ППСЗ, согласно требованиям ФГОС.

### **4.2. Кадровое обеспечение**

Реализация ППСЗ по специальности обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное

образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

#### **4.3. Материально-техническое обеспечение**

Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений, обеспечивающих реализацию ППССЗ:

##### **Кабинеты:**

социально-экономических дисциплин;  
иностранного языка;  
математики;  
экономики организации;  
статистики;  
менеджмента;  
маркетинга;  
документационного обеспечения управления;  
правового обеспечения профессиональной деятельности;  
бухгалтерского учета;  
финансов, налогов и налогообложения;  
стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия;  
безопасности жизнедеятельности;  
организации коммерческой деятельности и логистики;  
междисциплинарных курсов.

##### **Лаборатории:**

информационных технологий в профессиональной деятельности;  
технического оснащения торговых организаций и охраны труда;  
товароведения.

##### **Спортивный комплекс:**

спортивный зал;  
открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий;  
стрелковый тир (в любой модификации, включая электронный) или место для стрельбы.

##### **Залы:**

библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет;  
актовый зал.

При использовании электронных изданий каждый обучающийся обеспечен рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин. Проведение учебного процесса обеспечено необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

## **5. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ППСЗ**

### **5.1. Контроль и оценка достижений обучающихся**

Оценка качества освоения основной профессиональной образовательной программы включает текущий контроль знаний, промежуточную и государственную (итоговую) аттестацию обучающихся.

Формы и процедуры текущего контроля знаний, промежуточной аттестации представлены в рабочих программах учебных дисциплин и профессиональных модулей. Периодичность промежуточной аттестации обучающихся определена учебным планом ППСЗ и графиком учебного процесса.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям ППСЗ (текущая и промежуточная аттестация) создаются фонды оценочных средств (ФОС), позволяющие оценить знания, умения и освоенные компетенции. Фонды оценочных средств для промежуточной аттестации разрабатываются преподавателями-предметниками и утверждаются заведующим отделением СПО ИРБиС СГТУ имени Гагарина Ю.А., а для государственной (итоговой) аттестации – разрабатываются и утверждаются после предварительного положительного заключения работодателей. ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы (КИМ), предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки и комплект контрольно-оценочных средств (КОС), позволяющий однозначно выявить освоение вида профессиональной деятельности.

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

- оценка уровня освоения дисциплин;
- оценка компетенций обучающихся.

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований. Итоговый контроль подготовки обучающихся осуществляется преподавателем, ведущим дисциплину, в форме зачетов, дифференцированных зачетов и экзаменов.

Для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплинам и междисциплинарным курсам профессионального цикла кроме преподавателей конкретной дисциплины (междисциплинарного курса) в качестве внешних экспертов привлекаются преподаватели, читающие смежные дисциплины, и работодатели.

Обучение по профессиональным модулям завершается экзаменом (квалификационным), который проводит квалификационная комиссия. В ее состав в обязательном порядке входят представители работодателей.

Для юношей предусматривается оценка результатов освоения основ военной службы.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	неудовлетворительно

## **5.2 Государственная итоговая аттестация выпускников**

Освоение ППССЗ завершается государственной итоговой аттестацией (ГИА), которая является обязательной. ГИА включает в себя подготовку и защиту выпускной квалификационной работы в форме дипломной работы и проводится в соответствии с программой ГИА. Порядок и сроки проведения государственной итоговой аттестации устанавливаются в соответствии с графиком учебного процесса, учебным планом.

Темы выпускных квалификационных работ разрабатываются ПЦМК «Коммерция, Товароведение и Туризм», согласовываются с работодателями. Программа ГИА разрабатывается ПЦМК и утверждается директором ИРБИС СГТУ имени Гагарина Ю.А. после предварительного положительного заключения работодателей.

Программа ГИА представлена в приложении 6.