

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 ИИРБ И.В. Быков Р.В.

Р.В. Быков

2017 г.

« »



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Г.В. Лобачёва

« 31 » августа 2017 г.



**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

(базовой подготовки)

Специальность

38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Квалификация – менеджер по продажам

Форма обучения – очная

Срок обучения – 1 год 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

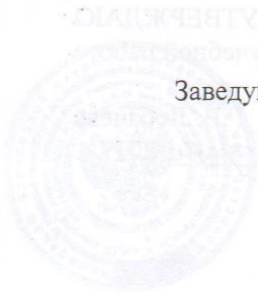


В.В. Даньшина

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 |

1.4. Трудоемкость ППССЗ

Трудоемкость ППССЗ за весь период обучения составляет:

| Учебные циклы | Количество недель | Количество часов |
|--|-------------------|------------------|
| Обязательная часть учебных циклов | 59 | 2124 |
| Самостоятельная работа | - | 1062 |
| Учебная практика | 10 | 360 |
| Производственная практика (по профилю специальности) | | |
| Производственная практика (преддипломная) | 4 | - |
| Промежуточная аттестация | 5 | - |
| Государственная итоговая аттестация | 6 | - |
| Каникулярное время | 11 | - |
| ИТОГО | 104 | 3186 |

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 |
|------------------------------------|-----------------|---|--|
| Общие компетенции | | | |
| - | 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; |
| Профессиональные компетенции | | | |
| ВПД 1 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 | иметь практический опыт: 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; уметь: 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 торгово-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 | знать: 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 торгово-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 | |
| ВПД 2 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 | иметь практический опыт: 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; уметь: 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; знать: 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 | иметь практический опыт: 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; уметь: |
| | 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>знать: 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 | |
| ВПД 4 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий) | ПК 1.1 | Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции | <p>иметь практический опыт: 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>уметь: 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; знать: 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).

3.3.2. 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 ППССЗ

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 ППССЗ и графиком учебного процесса.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям ППССЗ (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.