



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»



ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация
Менеджер по продажам

Форма обучения: очная

На базе среднего общего образования

Члены рабочей группы по разработке ООП:
 Заместитель директора по УР Улитина О.А.
 Председатель ЦМК Басалюк Т.Г.
 Методист Кострова Г.Л.
 Преподаватель Серышева Г.В.

ООП рассмотрена и принята на заседании Цикловой методической комиссии Экономических, математических, общих естественно-научных и правовых дисциплин от «29» 04 2022 г. протокол № 8

Председатель ЦМК

 Т.Г. Басалюк

ООП рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании Методического совета СПО от «19» 05 2022 г. протокол № 4

Председатель Методического совета СПО

 А.Т. Бондарь

Директор филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Уссурийске

 А.П. Уллиева

Директор Академического колледжа

 Л.А. Смагина

Директор филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Артеме

 И.Н. Стасенко

Директор департамента организации учебной деятельности  Ю.Г. Чебова

Рецензент:

Генеральный директор ООО «Агро Суппорт»



(подпись, печать)

Ю.И. Саенко

Содержание

- 1 Общая характеристика основной образовательной программы
 - 1.1 Общие положения
 - 1.2 Характеристика ООП
 - 1.2.1 Цель ООП
 - 1.2.2 Требования к уровню образования
 - 1.2.3 Формы обучения
 - 1.2.4 Срок получения образования
 - 1.2.5 Трудоемкость освоения ООП
 - 1.2.6 Язык, на котором реализуется ООП
 - 1.2.7 Образовательные технологии
 - 1.2.8 Квалификация, присваиваемая выпускникам
 - 1.2.9 Возможности продолжения образования выпускника
 - 1.2.10 Характеристика профессиональной деятельности выпускника
 - 1.2.10.1 Область профессиональной деятельности выпускника
 - 1.2.10.2 Объекты профессиональной деятельности выпускника
 - 1.2.10.3 Виды профессиональной деятельности выпускника
 - 1.2.11 Требования к результатам освоения ООП
 - 1.2.12 Структура ООП
 - 1.2.13 Требования к условиям реализации ООП
 - 1.2.13.1 Кадровое обеспечение
 - 1.2.13.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса
 - 1.2.13.3 Материально-техническое обеспечение образовательного процесса
 - 1.2.13.4 Характеристика среды структурного подразделения СПО, обеспечивающая развитие общих компетенций выпускника
- 2 Учебный план
- 3 Рабочие программы предметов, дисциплин, включая фонды оценочных средств
- 4 Рабочие программы профессиональных модулей, включая фонды оценочных средств
- 5 Рабочие программы учебной, производственных практик включая фонды оценочных средств
- 6 Организация государственной итоговой аттестации, включая фонды оценочных средств
- 7 Договоры о базах практик
- 8 Другие методические материалы по дисциплинам
- 9 Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы

1 Общая характеристика основной образовательной программы

1.1 Общие положения

1.1.1 Основная образовательная программа среднего профессионального образования (далее – ООП СПО) по программе подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) на базе среднего общего образования представляет собой комплекс документов, разработанный с учетом требований рынка труда на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и утвержденный решением Ученого совета университета.

1.1.2 При разработке основной образовательной программы использовались следующие нормативные документы:

- Федеральный закон Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ;
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 15.05.2014 № 539;
- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержден приказом Министерством образования и науки РФ от 14.06.2013 № 464;
- Положение о практической подготовке обучающихся, утверждено приказом Минобрнауки России N 885, Минпросвещения России N 390 от 05.08.2020;
- Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 16.08.2013 № 968;
- Нормативно-методические документы Минобрнауки России;
- Устав ВГУЭС, утвержден приказом Минобрнауки России от 16.11.2018 № 965;
- Локальные нормативные акты ВГУЭС.

1.2 Характеристика ООП

1.2.1 **Целью** реализации основной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) является воспитание гармонично развитой и социально ответственной личности, получение студентами квалификации, достижение выпускниками планируемых результатов освоения основной образовательной программы, формирование у них общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО и компетентностей, определяемых личностными, семейными, общественными, государственными потребностями и возможностями обучающегося, индивидуальной образовательной траекторией его развития и состоянием здоровья, становление и развитие личности обучающегося в ее самобытности и уникальности.

Для достижения указанной цели предусматривается решение следующих задач:

- обеспечение равных возможностей получения качественного среднего профессионального образования на основе преемственности уровней образования;
- обеспечение достижения обучающимися образовательных результатов в соответствии с требованиями, установленными Федеральным государственным образовательным стандартом (ФГОС СПО);
- удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения образования;
- формирование личностных качеств, необходимых для понимания значения профессиональной деятельности для человека и общества, для дальнейшего осуществления эффективной профессиональной деятельности;
- формирование у студентов гражданской позиции и патриотического сознания, правовой и политической культуры, способности к труду и жизни в современных условиях;
- создание условий для развития и самореализации обучающихся, для формирования

здорового, безопасного и экологически целесообразного образа жизни обучающихся.

1.2.2 Требования к уровню образования, необходимому для приема на обучение по ООП СПО.

К освоению основной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) допускаются лица, имеющие образование не ниже среднего общего образования.

1.2.3 Формы обучения. Обучение по программе осуществляется в очной форме обучения.

1.2.4 Срок получения образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки при очной форме обучения независимо от образовательных технологий составляет:

- на базе среднего общего образования – 1 год 10 месяцев;
- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями – срок обучения увеличивается не более чем на 10 месяцев.

1.2.5 Трудоемкость освоения ООП представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Трудоемкость ООП

Наименование элементов ООП СПО	Трудоемкость ООП	
	очная	
	недель	часов
Общая трудоемкость ООП	95	-
Объем обязательной и вариативной части ООП (обучение по дисциплинам, междисциплинарным курсам ООП – максимальная учебная нагрузка), в том числе:	59	3186
- обязательная аудиторная нагрузка		2124
- внеаудиторная самостоятельная работа		1062
Учебная практика	3	108
Производственная практика (по профилю специальности)	7	252
Производственная практика (преддипломная)	4	144
Промежуточная аттестация	3	-
Государственная итоговая аттестация, в т.ч.	6	-
- подготовка выпускной квалификационной работы	4	-
- защита выпускной квалификационной работы	2	-
Каникулы	13	-

1.2.6 Язык, на котором реализуется ООП

Обучение осуществляется на государственном языке Российской Федерации – русском.

1.2.7 Образовательные технологии.

При реализации ООП используются различные образовательные технологии: активные и интерактивные формы проведения занятий (лекция-беседа, деловые и ролевые игры, дискуссия, кейс-методы) в сочетании с внеаудиторной работой; дистанционные образовательные технологии с применением интернет-сервисов, электронных информационных образовательных ресурсов, частично электронное обучение.

Электронное обучение, дистанционные образовательные технологии, применяемые при обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее - инвалиды и лица с ОВЗ), предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

1.2.8 Формы организации образовательной деятельности

Образовательная деятельность при освоении образовательной программы или отдельных ее компонентов в условиях выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на

формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции по профилю соответствующей образовательной программы организуется в форме практической подготовки.

1.2.9 Квалификация, присваиваемая выпускникам

По окончании обучения и успешного прохождения государственной итоговой аттестации выпускнику присваивается квалификация - Менеджер по продажам и выдается диплом образца, установленного Министерством образования и науки России.

1.2.10 Характеристика профессиональной деятельности выпускника

1.2.10.1 Область профессиональной деятельности выпускника

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

1.2.10.2 Объекты профессиональной деятельности

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

1.2.10.3 Виды профессиональной деятельности

Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности:

- 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 (Агент коммерческий).

1.2.11 Требования к результатам освоения ООП

Освоение образовательной программы обеспечивает получение квалификации.

В результате освоения образовательной программы среднего профессионального образования у выпускника должны быть сформированы общие и профессиональные компетенции.

Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

Таблица 2 – Общие компетенции

Код и наименование компетенции	Результат освоения
<p>ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<p>Знать: аргументацию своего выбора в профессиональном самоопределении; определение социальной значимости профессиональной деятельности; определение основных видов деятельности на рабочем месте и необходимые орудия труда;</p> <p>Уметь: определять положительные и отрицательные стороны профессии; определять ближайшие и конечные жизненные цели в профессиональной деятельности; определять пути реализации жизненных планов; участвовать в мероприятиях, способствующих профессиональному развитию; определять перспективы трудоустройства</p>

<p>ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>Знать: методы и способы выполнения профессиональных задач; ресурсы для решения поставленной задачи в соответствии с заданным способом деятельности</p> <p>Уметь: планировать деятельность для решения задачи в рамках заданных (известных) технологий, в том числе выделяя отдельные составляющие технологии; анализировать потребности в ресурсах и планировать ресурсы в соответствии с заданным способом решения задачи</p>
<p>ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>Знать: технологии анализа рабочей ситуации в соответствии с заданными критериями, указывая ее соответствие/несоответствие эталонной ситуации; принципы осуществления текущего контроля своей деятельности по заданному алгоритму; способы оценивания продукта своей деятельности по характеристикам</p> <p>Уметь: самостоятельно задавать критерии для анализа рабочей ситуации на основе эталонной ситуации и определять проблему; планировать текущий контроль своей деятельности в соответствии с заданной технологией деятельности и определенным результатом (целью) или продуктом деятельности; определять проблему на основе самостоятельно проведенного анализа ситуации; планировать и оценивать продукт своей деятельности на основе заданных критериев; определять критерии оценки продукта на основе задачи деятельности; выбирать способ разрешения проблемы в соответствии с заданными критериями и ставить цель деятельности; оценивать последствия принятых решений; анализировать риски (определять степень вероятности и степень влияния на достижение цели) и обосновывать достижимость цели</p>
<p>ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Знать: основные современные приемы и способы поиска информации, объекты, виды и области профессиональной деятельности</p> <p>Уметь: самостоятельно находить источник информации по заданному вопросу, пользуясь электронным или бумажным каталогом, электронным или бумажным каталогом, справочно-библиографическими пособиями, поисковыми системами Интернета; указывать недостаток информации, необходимой для решения задачи; формулировать вопросы, нацеленные на получение недостающей информации; извлекать информацию по двум и</p>

	<p>более основаниям из одного или нескольких источников и систематизировать ее в рамках заданной структуры; делать выводы об объектах, процессах, явлениях на основе сравнительного анализа информации и них по заданным критериям; задавать критерии для сравнительного анализа информации в соответствии с поставленной задачей деятельности</p>
<p>ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>Знать: номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p>
	<p>Уметь: применять ИКТ при выполнении заданий</p>
<p>ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>Знать: правила участия в групповом обсуждении, высказываясь в соответствии с заданной процедурой и по заданному вопросу; соблюдать нормы публичной речи и регламент, используя паузы для выделения смысловых блоков своей речи; начинать и заканчивать служебный разговор в соответствии с нормами; отвечать на вопросы, направленные на выяснение фактической информации; извлекать из устной речи (монолог, диалог, дискуссия) основное содержание фактической информации</p>
	<p>Уметь: договариваться о процедуре и вопросах для обсуждения в группе в соответствии с поставленной целью деятельности команды (группы); при групповом обсуждении задавать вопросы, проверять адекватность понимания идей других; соблюдать заданный жанр высказывания (служебный доклад, выступление на совещании, собрании, презентации товара (услуги); использовать средства наглядности или невербальные средства коммуникации; отвечать на вопросы, направленные на выяснение мнения (позиции); задавать вопросы, направленные на выяснение фактической информации; создавать стандартный продукт письменной коммуникации</p>
<p>ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Знать: называть трудности, с которыми столкнулся при решении задачи и знать пути их преодоления/избегания в дальнейшей деятельности</p>
	<p>Уметь: указывает «точки успеха» и «точки роста»; указывает причины успехов и неудач в деятельности; анализировать/формулировать запрос на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности, установки) для решения профессиональной задачи</p>
ОК 8	Знать:

Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	методы и средства для коррекции физического развития и телосложения
	Уметь: применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения
ОК 9 Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	Уметь: устанавливать контакты с учетом межкультурных и этнических различий
	Знать: принципы делового и межличностного общения
ОК 10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	Знать: принципы делового и межличностного общения
	Уметь: правильно и аргументированно использовать нормы культуры речи
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	Знать: нормы охраны труда
	Уметь: организовывать мероприятия по обеспечению безопасности труда
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Знать: действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов
	Уметь: безошибочно использовать нормативные акты в профессиональной деятельности

Менеджер по продажам должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими видам профессиональной деятельности (таблица 3):

Таблица 3 – Профессиональные компетенции

Основные виды деятельности	Код и наименование компетенции	Требования к результатам обучения
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	Знать: составные элементы коммерческой деятельности, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
		Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
		Иметь практический опыт: составления договоров; установления коммерческих связей;

	ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	знать: правила торговли;
		уметь: управлять товарными запасами и потоками;
		иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
	ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
		уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
		иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	
	Уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	
	Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;	
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;	
	Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	
	Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;	
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности;	
	Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	
	Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;	
ПК 1.7 Применять в коммерческой	Знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы,	

	<p>деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p>	<p>объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</p>
		<p>Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</p>
		<p>Иметь практический опыт: установления коммерческих связей;</p>
	<p>ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p>	<p>Знать: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</p>
		<p>Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</p>
		<p>Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;</p>
	<p>ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p>	<p>Знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</p>
		<p>Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</p>
		<p>Иметь практический опыт: установления коммерческих связей;</p>
	<p>ПК 1.10 Эксплуатировать торгово- технологическое оборудование</p>	<p>Знать: Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; 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.</p>
		<p>Уметь: эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</p>
		<p>Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны</p>

		труда;
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	Знать: сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
		Уметь: применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
		Иметь практический опыт: анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; проведения денежных расчетов;
	ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Знать: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
		Уметь: составлять финансовые документы и отчеты;
		Иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов;
ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов		Знать: основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов;
		Уметь: рассчитывать основные налоги;
		Иметь практический опыт: выявления потребностей (спроса) на товары
ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы		Знать: финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
		Уметь:

	организации, цены, заработную плату	анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
	ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	<p>Иметь практический опыт: расчета основных налогов; анализа показателей финансово-хозяйственной</p> <p>Знать: составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды;</p> <p>Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</p> <p>Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации</p>
	ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	<p>Знать: этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом</p> <p>Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка;</p> <p>Иметь практический опыт: реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</p>
	ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	<p>Знать: конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.</p> <p>Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка;</p> <p>Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации;</p>
	ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих	Знать: информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;

	должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	Уметь: оценивать конкурентоспособность товаров; Иметь практический опыт: анализа маркетинговой среды организации;
	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	Знать: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
		Уметь: применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
		Иметь практический опыт: расчета основных налогов;
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	Знать: теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
		Уметь: применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
		Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
	ПК 3.2 Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	Знать: виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
		Уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их;
		Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
	ПК 3.3 Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с	Знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;

	установленными требованиями	Уметь: идентифицировать товары;
		Иметь практический опыт: расшифровки маркировки;
	ПК 3.4 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Знать: классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
		Уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
		Иметь практический опыт: распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
	ПК 3.5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
		Уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
		Иметь практический опыт: контроля режима и сроков хранения товаров;
	ПК 3.6 Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Знать: условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
		Уметь: соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
	Иметь практический опыт: соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;	
ПК 3.7 Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Знать: особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.	
	Уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;	
	Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;	
ПК 3.8	Знать:	

	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; Уметь: применять методы товароведения; Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента;
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент коммерческий)	ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Знать: составные элементы коммерческой деятельности, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; Иметь практический опыт: составления договоров; установления коммерческих связей;
	ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	знать: правила торговли; уметь: управлять товарными запасами и потоками; иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
	ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;
	ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; Уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;
	ПК 1.5. Оказывать основные	Знать: услуги оптовой и розничной торговли:

	и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	основные и дополнительные; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
		Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
		Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг		Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности;
		Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
		Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;
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;
		Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
		Иметь практический опыт: установления коммерческих связей;
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы		Знать: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
		Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
		Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие		Знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
		Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
		Иметь практический опыт:

	рациональное перемещение материальных потоков	установления коммерческих связей;
	ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Знать: Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; 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.
		Уметь: эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
		Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

В рамках профессионального модуля ПМ.04 предусмотрено освоение программы профессионального обучения по должности служащего «Агент коммерческий». Обучающимся, успешно сдавшим квалификационный экзамен, выдается свидетельство о должности служащего, подтверждающее получение квалификации по должности служащего и присвоение (при наличии) квалификационного разряда, класса, категории.

1.2.12 Структура ОПОП

Структура и содержание образовательной программы соответствуют требованиям ФГОС СОО и ФГОС СПО по данной специальности, что отражено в учебном плане.

Структура ППССЗ включает обязательную часть и вариативную часть, которая дает возможность расширения и углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования.

Обязательная часть ООП по учебным циклам составляет около 70 процентов от общего объема времени, отведенного на их освоение, вариативная часть - около 30 процентов.

ООП предусматривает изучение следующих учебных циклов:

- общего гуманитарного и социально-экономического;
- математического и общего естественнонаучного;
- профессионального;

и разделов:

учебная практика,

производственная практика (по профилю специальности),

производственная практика (преддипломная);

промежуточная аттестация;

государственная итоговая аттестация.

При реализации образовательной программы обеспечивается эффективная

самостоятельная работа обучающихся в сочетании с совершенствованием управления ею со стороны преподавателей и мастеров производственного обучения.

Инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется возможность обучения по образовательной программе, учитывающей особенности их психофизического развития, индивидуальных возможностей и, при необходимости, обеспечивающей коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию указанных лиц.

1.2.13 Требования к условиям реализации ООП

1.2.13.1 Кадровое обеспечение

Реализация ППССЗ по специальности обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Преподаватели, отвечающие за освоение обучающимся профессионального учебного цикла, имеют опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы. 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.

1.2.13.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса

Реализация ООП по специальности 38.02.01 Коммерция (по отраслям) обеспечивается учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям ООП.

Реализация ООП по специальности 38.02.01 Коммерция (по отраслям) обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) основной профессиональной образовательной программы. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть Интернет).

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным печатным и (или) электронным изданием по каждой дисциплине профессионального учебного 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, изданной за последние 5 лет.

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

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

Образовательная организация предоставляет обучающимся возможность оперативного обмена информацией с российскими образовательными организациями, организациями и доступ к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет.

1.2.13.3 Материально-техническое обеспечение образовательного процесса

ВГУЭС располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений, используемых для организации учебного процесса по ООП СПО.

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.

Залы:

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

1.2.13.4 Характеристика образовательной среды ВГУЭС, обеспечивающей формирование общих компетенций и достижение воспитательных целей

Воспитательная работа является неотъемлемой частью целостного образовательного процесса университета вне зависимости от применяемых форм обучения. Воспитание является приоритетным направлением в образовательном процессе ВГУЭС и рассматривается как целенаправленная организация всех сфер жизнедеятельности обучающихся.

Главной задачей воспитательной работы является создание условий для активной жизнедеятельности обучающихся, гражданского самоопределения и самореализации, для удовлетворения потребностей студентов в интеллектуальном, духовном, культурном и нравственном развитии.

Воспитательная работа во ВГУЭС осуществляется системно через учебный процесс, практики и внеучебную деятельность. Обеспечение прав и социальной защиты обучающихся, развитие и функционирование студенческого самоуправления, профилактика асоциальных явлений в молодежной среде, организация досуга обеспечивают развитие общих компетенций обучающихся.

Воспитание обучающихся при освоении ими основных профессиональных образовательных программ осуществляется на основе включаемых в образовательную программу рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы, разрабатываемых и утверждаемых ВГУЭС самостоятельно

Университет - это уникальный комплекс зданий и сооружений с развитой кампусной инфраструктурой, включающей общежития и гостиницу, спортивные объекты и сооружения, медицинский центр, сеть столовых и кафе, тренажерные залы и другие объекты, обеспечивающие все условия для проживания, питания, оздоровления, занятий спортом и отдыха.

Воспитывающая среда и воспитательные процессы могут создаваться как онлайн, так и в офлайн - форматах.

2 Учебный план

Учебный план определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение по периодам обучения учебных предметов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности обучающихся и формы их промежуточной аттестации.

Учебный план, состоит из следующих структурных элементов: титульный лист; календарный учебный график; сводные данные по бюджету времени; план учебного процесса; комплексные виды контроля (дифференцированный зачет, экзамен, экзамен (квалификационный)); таблица распределения компетенций по учебным циклам, дисциплинам, модулям учебного плана; перечень учебных кабинетов, лабораторий, полигонов и т.д.; пояснения к учебному плану.

Максимальный объем учебной нагрузки составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной работы.

Максимальный объем обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающихся при очной форме обучения составляет 36 академических часов в неделю.

3 Рабочие программы дисциплин, включая фонды оценочных средств

Рабочая программа учебной дисциплины определяет цели, место дисциплины в структуре ООП СПО, ее трудоёмкость в академических часах, планируемые результаты обучения, формы текущей и промежуточной аттестации, оценочные средства, перечень учебно-методического и материально-технического обеспечения, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине. Рабочие программы дисциплин и оценочные средства разрабатываются педагогическими работниками подразделений СПО, за которыми закреплены дисциплины, рассматриваются и утверждаются цикловыми методическими комиссиями. Утвержденный вариант прилагается к ООП.

4 Рабочие программы профессиональных модулей, включая фонды оценочных средств

Программы профессиональных модулей, направленные на освоение установленных образовательной программой видов основной профессиональной деятельности, а также фонды оценочных средств к ним, разрабатываются в соответствии с локальным актом, рассматриваются и утверждаются цикловыми методическими комиссиями. Утвержденный вариант прилагается к ООП.

5 Рабочие программы учебной и производственной практик, включая фонды оценочных средств

Рабочая программа практики определяет объем, содержание и планируемые результаты обучения по практике, а также включает в себя контрольно-оценочные средства для проведения промежуточной аттестации. Рабочие программы практик регламентируют деятельность руководителей практики и обучающихся в ходе прохождения конкретного вида практики, разрабатываются в соответствии с локальным актом, рассматриваются и утверждаются цикловыми методическими комиссиями с привлечением работодателей. Утвержденный вариант прилагается к ООП.

6 Организация государственной итоговой аттестации, включая фонды оценочных средств

Государственная итоговая аттестация проводится в соответствии с локальным актом ВГУЭС по организации и проведению государственной итоговой аттестации по основным образовательным программам среднего профессионального образования. Программа государственной итоговой аттестации определяет требования к выпускным квалификационным работам, порядку их выполнения и защиты, а также включает в себя фонды оценочных средств (примеры тем дипломных работ, критерии оценивания).

7 Договоры о базах практик

Практика проводится в организациях, направление деятельности которых

соответствует области профессиональной деятельности выпускников, на основе договоров, заключенных между организациями и ВГУЭС.

8 Другие методические материалы по дисциплинам

Методические материалы, которые используются в образовательном процессе: учебные пособия, практикумы, конспекты лекций, справочники/словари, сборник иностранных текстов, учебно-методические пособия, методические указания по выполнению практических/ лабораторных работ, методические рекомендации по организации самостоятельной работы/изучению дисциплины/ выполнению курсовой работы, методические указания по учебной и производственной практике, банк тестовых заданий, электронные обучающие материалы и другие.

9. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы

Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы разрабатываются с целью приобщения обучающихся к российским традиционным духовным ценностям, правилам и нормам поведения в обществе, достижения обучающимися личностных результатов, указанных во ФГОС.

Рабочая программа воспитания определяет комплекс ключевых характеристик системы воспитательной работы университета (принципы, методологические подходы, цель, задачи, направления, формы средства и методы воспитания, планируемые результаты).

Календарный план воспитательной работы конкретизирует перечень событий и мероприятий воспитательной направленности, которые организуются и проводятся университетом и в которых обучающиеся принимают участие.