Министерство образования и науки Калужской области
Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение Калужской области
«Людиновский индустриальный техникум»

СОГЛАСОВАНО:
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПРЕДПРИНГИМАТЕЛЬ

_____А.Ю. БУДЕНКОВ

РАССМОТРЕНО
на заседании педагогического совета
Протокол № 1 от «01» сентября 2026 года

УТВЕРЖДЕНО
Директор ГАПОУ КО «ЛИТ»

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат
0b7f9d6059077d3704bcc2a29f26515c
Владелец Харламов Владимир Максимович
Действителен с 27.07.2026 по 20.10.2027

_____В.М. Харламов
«___01__»____09_____ 2026 г.

ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

среднего профессионального образования

программа подготовки специалистов среднего звена

Направление подготовки

38.00.00 Экономика и управление

Специальность

38.02.08 Торговое дело

Квалификация выпускника

Специалист торгового дела

Людиново
2026

Основная образовательная программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело среднего профессионального образования (далее СПО), входящей в состав укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление, составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. №548

Организация-разработчик: ГАПОУ КО «Людиновский индустриальный техникум»

Разработчики:

Корецкая Ж.В. – зам. директора по УВР
Селиверстова О.Е. - заведующий по учебной работе
Чеботарева Л.Ю. - методист

Содержание

Раздел 1	**Общие положения**	4
1.1	Общие положения	4
1.2	Нормативные основания для разработки ОПОП СПО	4
1.3	Перечень сокращений, используемых в тексте ОПОП	5
Раздел 2	**Общая характеристика образовательной программы**	67
Раздел 3	**Характеристика профессиональной деятельности выпускника**	7
3.1	Область профессиональной деятельности выпускников	7
3.2	Матрица компетенций	7
3.3	Профессиональные модули	7
Раздел 4	**Планируемые результаты освоения образовательной программы**	8
4.1	Общие компетенции	8
4.2	Профессиональные компетенции	10
4.3	Матрица компетенций выпускника	34
Раздел 5	**Структура образовательной программы**	42
5.1	Учебный план	42
5.2	Календарный учебный график	48
5.3	Рабочая программа воспитания	49
5.4	Календарный план воспитательной работы	49
Раздел 6	**Условия реализации образовательной деятельности**	50
6.1	Требования к материально-техническому обеспечению образовательной программы	50
6.2	Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы	53
6.3	Требования к практической подготовке обучающихся	54
6.4	Требования к организации воспитания обучающихся	54
6.5	Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы	55
6.6	Требования к финансовым условиям реализации образовательной программы	55
Раздел 7	**Формирование оценочных материалов для проведения государственной итоговой аттестации**	56

Раздел 1. Общие положения

1.1. Настоящая основная профессиональная образовательная программа (далее – ОПОП) по специальности 38.02.08 Торговое дело разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело» (далее – ФГОС, ФГОС СПО).

ОПОП определяет объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, планируемые результаты освоения образовательной программы, условия образовательной деятельности.

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

1.2. Нормативные основания для разработки ОПОП:

- Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Устав Государственного автономного профессионального образовательного учреждения Калужской области «Людиновский индустриальный техникум» № 1551 от 07 июля 2015 года, лицензия на право образовательной деятельности с приложением перечня профессий и специальностей, уровней подготовки серия 40Л01 № 0001589 от 16.06.2016 г.;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело» от 19.07.2023 № 548;
- Приказ Минпросвещения России от 03.07.2024 г. № 464 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования»;
- Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству»;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04 июня 2018 № 366н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия»;

− Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09 ноября 2016 № 612н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок»;

− Приказ Минобрнауки России от 14.07.2023 N 534 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение» (Зарегистрировано в Минюсте России 14.08.2023 N 74776);

− Приказ Минпросещения РФ от 22.05.2026 г. № 351 «О внесении изменений в порядок проведения Государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства просвещения РФ от -8.11.2021 г. № 800»;

− Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 мая 2012 г. № 413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего (полного) общего образования (в действующей редакции);

1.3. Перечень сокращений, используемых в тексте ОПОП:

ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

ОПОП – основная профессиональная образовательная программа;

ОК – общие компетенции;

ПК – профессиональные компетенции;

ПС – профессиональный стандарт,

ОТФ – обобщенная трудовая функция;

ТФ – трудовая функция;

СГ – социально-гуманитарный цикл;

ОП –общепрофессиональный цикл/общепрофессиональная дисциплина;

П – профессиональный цикл;

ПМ – профессиональный модуль;

МДК – междисциплинарный курс;

ПА – промежуточная аттестация;

ДЭ – демонстрационный экзамен;

ГИА – государственная итоговая аттестация;

ДПБ – дополнительный профессиональный блок;

ОПБ – обязательный профессиональный блок;

КИМ- контрольные измерительные материалы;

ЦПДЭ – центр проведения демонстрационного экзамена.

Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы

Программа сочетает обучение в образовательной организации и на рабочем месте в организации или на предприятии с широким использованием в обучении цифровых технологий.

Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы: «Специалист торгового дела».

Выпускник образовательной программы по квалификации «Специалист торгового дела» осваивает общие виды деятельности: Организация и осуществление торговой деятельности, Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров, Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли, Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами, Организация и осуществление выставочной деятельности и дополнительный профессиональный блок ООО «Квадрат».

Направленность образовательной программы конкретизирует содержание образовательной программы путем ориентации на следующие виды деятельности

Наименование направленности	Вид деятельности в соответствии с направленностью
Товароведение и продажа потребительских товаров	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
Коммерция и осуществление выставочной деятельности	Организация и осуществление торговой деятельности
	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
	Организация и осуществление выставочной деятельности.

Получение образования по специальности допускается только в профессиональной образовательной организации или образовательной организации высшего образования.

Формы обучения: очная.

Объем образовательной программы, реализуемой на базе среднего общего образования по квалификации: «Специалист торгового дела» – 1800 - 2952 академических часов.

Срок получения образования по образовательной программе, реализуемой на базе основного общего образования по квалификации: «Специалист торгового дела» – 2 года 10 месяцев.

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

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

3.2. Матрица компетенций выпускника как совокупность результатов обучения взаимосвязанных между собой ОК и ПК, которые должны быть сформированы у обучающегося по завершении образовательной программы, представлена в Приложении 1.

3.3. Профессиональные модули формируются в соответствии с выбранными видами деятельности.

Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

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

ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	**Умения:**
		определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
		применять современную научную профессиональную терминологию
		определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
		выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
		презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план
		рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования
		определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности
		презентовать бизнес-идею
		определять источники финансирования
		Знания:
		содержание актуальной нормативно-правовой документации
		современная научная и профессиональная терминология
		возможные траектории профессионального развития и самообразования
		основы предпринимательской деятельности основы финансовой грамотности
		правила разработки бизнес-планов
		порядок выстраивания презентации
		кредитные банковские продукты
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	**Умения:**
		организовывать работу коллектива и команды
		взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания:
		психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности
		основы проектной деятельности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	**Умения:**
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:
		особенности социального и культурного контекста
		правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	**Умения:**
		описывать значимость своей специальности
		применять стандарты антикоррупционного поведения
		Знания:
		сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей
		значимость профессиональной деятельности по специальности
		стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания	**Умения:**
		соблюдать нормы экологической безопасности
		определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности

	об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства
		организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона
		Знания:
		правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности
		основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности
		пути обеспечения ресурсосбережения
		принципы бережливого производства
		основные направления изменения климатических условий региона
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	**Умения:**
		использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей
		применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности
		пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности
		Знания:
		роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека
		основы здорового образа жизни
		условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности
		средства профилактики перенапряжения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	**Умения:**
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания:
		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

4.2. Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги,	**Навыки:**
		поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;

	в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
		обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
		составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
		подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
		проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
		подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
		Умения:
		пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
		проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
		анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
		создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
		составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
		обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
		Знания:
		методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей	**Навыки:**
		оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
		мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
		установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;

	искусственного интеллекта	составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
		Умения:
		применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
		осуществлять выбор поставщиков;
		оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
		составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
		создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
		обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
		работать в единой информационной системе.
		Знания:
		правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
		структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
		поиска и методов отбора поставщиков;
		методов и инструментов работы с базами больших данных;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
		схем электронного документооборота.
	ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	**Навыки:**
		формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
		составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
		осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
		публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
		публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;

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

		обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
		формирования проекта внешнеторгового контракта;
		осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
		подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
		Умения:
		классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
		разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
		осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
		осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
		подготавливать коммерческие предложения, запросы;
		оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.
		Знания:
		основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
		нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;
		международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
		международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;
		методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
		методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
		основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;
		документооборота внешнеторговых сделок;
		условий внешнеторгового контракта;
		норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
	ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	**Навыки:**
		подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
		сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

		разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
		мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
		документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
		подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
		Умения:
		составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
		осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
		осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.
		Знания:
		правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
		порядка документооборота в организации;
		основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
	ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	**Навыки:**
		выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
		организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
		приемки товаров по количеству и качеству;
		соблюдения правил охраны труда.
		Умения:
		осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
		осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;

		проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
		осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
		использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
		применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
		применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
		управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
		оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
		применять электронный документооборот;
		осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
		применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
		оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
		осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
		пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
		Знания:
		видов торговых структур;
		форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;
		средств, методов, инноваций в отрасли;
		организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
		основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
		требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
		правил торговли;
		количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	**Навыки:**
		применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;
		решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.
		Умения:
		применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
		идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
		оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		Знания:
		классификации продовольственных и непродовольственных товаров;
		методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
		обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	**Навыки:**
		применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.
		Умения:
		идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
		применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
		оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		Знания:
		основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров;
		технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;
		обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения;	**Навыки:**
		осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;
		выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;
		разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.
		Умения:

		устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
		выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;
		реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
		Знания:
		факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров;
		условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
		дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;	**Навыки:**
		выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
		подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;
		организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;
		оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;
		регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
		систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;
		оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.
		Умения:
		обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
		проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;
		организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.
		Знания:
		законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;
		современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров;
		основных методов оценки качества и безопасности

		потребительских товаров;
		организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;
		сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	**Навыки:**
		анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.
		Умения:
		анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии;
		формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;
		применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
		устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
		реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
		Знания:
		ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование
		приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;
		основных положений категорийного менеджмента;
		специфики процесса управления в категорийном менеджменте;
		алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории;
		порядка формирования категорий в ассортименте;
		структуры ABC – и XYZ – анализа;
		классификации продовольственных и непродовольственных товаров;
		методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
		обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
		сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	**Навыки:**
		выявления проблем и формулирования целей исследования;
		планирования проведения маркетингового исследования;
		определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;

		подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;
		поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
		подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
		проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		Умения:
		применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
		определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
		составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;
		составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
		проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		Знания:
		составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
		методов изучения рынка, анализа окружающей среды;
		этапов маркетинговых исследований, их результат;
		методы проведения маркетингового исследования;
		психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.
	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	**Навыки:**
		разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
		применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
		применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
		Умения:
		обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
		использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
		Знания:
		средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
	ПК 2.3. Проводить сбор,	**Навыки:**

	мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
		Умения:
		обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
		Знания:
		порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
	ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	**Навыки:**
		установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
		Умения:
		анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
		Знания:
		видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;
		методов оценки конкурентной среды.
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	**Навыки:**
		применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
		разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
		Умения:
		применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		развивать идеи до бизнес-предложений;
		оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
		оценивать риски, связанные с бизнесом;
		анализировать бизнес-концепции;
		предлагать идеи для дальнейшего развития;
		применять методы принятия оптимальных решений;
		находить аргументы в пользу идей;
		принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
		обосновывать и оценивать цели и ценности;
		представлять идеи, дизайн, видения и решения;

		применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;
		использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
		создавать деловые электронные презентации.
		Знания:
		норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		роли и значения бизнес-плана;
		основных функций бизнес-плана;
		классификации основных типов бизнес-планов;
		методологии и процессов развития бизнес-идеи;
		порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.
	ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	**Навыки:**
		расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
		Умения:
		собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
		использовать методы экономического анализа;
		анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
		оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.
		Знания:
		принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;
		методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;
		методов, способов и приемов для решения задач по анализу;
		типов факторных моделей;
		схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;
		методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
	ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	**Навыки:**
		определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
		Умения:

		разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
		оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
		предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.
		Знания:
		методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;
		спектра специализированных программных продуктов;
		интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;
		инновационных средств и устройств информатизации;
		порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	**Навыки:**
		сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
		Умения:
		собирать информацию о бизнес-проблемах;
		анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
		Знания:
		рисков: понятия и видов;
		методов оценки риска, связанных с бизнесом;
		мер снижения риска, связанных с бизнесом;
		методов оценки выполнимости бизнес-идеи;
		основных способов анализа и оценки рисков;
		состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	**Навыки:**
		сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
		поиска и выявления потенциальных клиентов
		формирования и актуализации клиентской базы
		проведения мониторинга деятельности конкурентов
		Умения:
		работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;
		вести и актуализировать базу данных клиентов
		формировать отчетную документацию по клиентской базе
		анализировать деятельность конкурентов
		определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;

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

		техники продаж;
		методик проведения презентаций;
		потребительских свойств товаров
		требований и стандартов производителя.
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	**Навыки:**
		сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
		мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
		Умения:
		оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
		подготавливать документацию для формирования заказа;
		осуществлять мероприятия по размещению заказа;
		следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
		принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
		осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
		оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
		осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий
		организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
		соблюдать конфиденциальность информации;
		предоставлять клиенту достоверную информацию
		корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
		соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
		обеспечивать баланс интересов клиента и организации
		обеспечивать соблюдение требований охраны
		Знания:
		принципов и порядка ведения претензионной работы;
		ассортимента товаров;
		стандартов организации;
		стандартов менеджмента качества;
		гарантийной политики организации.
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	**Навыки:**
		анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
		выполнения запланированных показателей по объему продаж.
		Умения:
		разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
		собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
		планировать работу по выполнению плана продаж;

		анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
		анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
		анализировать возможности увеличения объемов продаж;
		планировать и контролировать поступление денежных средств;
		обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
		применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
		планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
		планировать объемы собственных продаж;
		Знания:
		специализированных программных продуктов
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	**Навыки:**
		разработки программ по повышению лояльности клиентов;
		разработки мероприятий по стимулированию продаж;
		информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
		участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
		стимулирования клиентов на заключение сделки;
		Умения:
		оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
		разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
		разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
		анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
		анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
		анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
		вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
		вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов
		Знания:
		методики позиционирования продукции организации на рынке;
		методов сегментирования рынка;
		методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением	**Навыки:**
		контроля состояния товарных запасов.
		Умения:

	программных продуктов.	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
		обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
		анализировать оборачиваемость складских остатков.
		Знания:
		инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	**Навыки:**
		анализа выполнения плана продаж.
		Умения:
		составлять отчетную документацию по продажам
		Знания:
		приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	**Навыки:**
		информационно-справочного консультирования клиентов;
		контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;
		обеспечения соблюдения стандартов организации.
		Умения:
		инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
		инициативно вести диалог с клиентом;
		резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
		определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
		разрабатывать рекомендации для клиента;
		собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
		проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
		вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
		использовать программные продукты.
		Знания:
		основ организации послепродажного обслуживания.
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	**Навыки:**
		поиска контактных данных новых потенциальных участников торгово-промышленных выставок и их внесения в клиентскую базу;
		осуществление выборки по базе данных потенциальных участников для осуществления работы по привлечению участников торгово-промышленных выставок;
		осуществления переговоров об участии в торгово-промышленной выставке;

		составления информационных писем и приглашений к участию в торгово-промышленной выставке для различных групп потенциальных участников;
		составления и проведения презентаций торгово-промышленной выставки для потенциальных участников с целью их привлечения к участию;
		предоставления (потенциальным) участникам пакета информации о торгово-промышленной выставке в соответствии с их интересами и запросами;
		оформления необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки, в том числе от каждого заявившегося участника;
		сбора необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки.
		Умения:
		классифицировать потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке;
		работать с деловыми электронными и интернет-справочниками;
		определять источники информации о потенциальных участниках торгово-промышленных выставок;
		работать в основных программах офисных программных пакетов, программных продуктах по управлению клиентскими базами, управлению организацией;
		осуществлять первичные звонки для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки;
		создавать мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов;
		проводить публичные выступления и презентации;
		осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями.
		Знания:
		методов и инструментов работы с базами данных;
		методов работы с первичными и вторичными источниками маркетинговой информации;
		методов эффективных публичных выступлений и презентаций;
		современных инструментов и способов подготовки электронных бизнес-презентаций;
		инструментов эффективного осуществления продаж;
		технологий организации эффективного участия в выставке.
	ПК 3.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках	**Навыки:**

		информирования руководства об участии в торгово-промышленной выставке ключевых фигур и организаций отраслей торгово-промышленной выставки в целях возможности использования этой информации для реализации маркетингового плана торгово-промышленной выставки;
		информирования руководства о соглашениях с участниками торгово-промышленной выставки об их участии в общих маркетинговых мероприятиях для своевременного включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки;
		подготовки текстов пресс-релизов, пост-релизов, новостей для размещения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет» и деловых изданиях;
		предоставления актуальных данных о ходе реализации проекта торгово-промышленной выставки для включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки.
		Умения:
		разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений;
		определять значение факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки.
		Знания:
		тенденций развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков этих отраслей;
		методов разработки рекламных и информационных текстов.
	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	**Навыки:**
		подготовки форм заявочной документации до начала работы над проектом торгово-промышленной выставки;
		внесения при необходимости изменений в оформленные заявочные документы по просьбе участника торгово-промышленной выставки и по согласованию с ним;
		оформления документов на оплату участником торгово-промышленной выставки заказанных услуг, а также документов, подтверждающих факт оказания выставочных услуг в соответствии с заявочной документацией.
		Умения:
		определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке;
		организовывать систематизированное хранение бумажных и электронных документов.
		Знания:
		основ документооборота, в т.ч. электронного документооборота.

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

		информирования участников торгово-промышленных выставок о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения при организации участия в конкретной торгово-промышленной выставке;
		контроля соблюдения требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения участниками, партнерами, спонсорами, посетителями, подрядчиками торгово-промышленной выставки в ходе ее проведения;
		инструктирования дополнительного персонала, работающего на торгово-промышленной выставке, о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения;
		сопровождения контролирующих органов во время их визита на выставочную площадку для проверки выполнения требований нормативных правовых актов в целях своевременного предоставления необходимой информации и организации устранения выявленных нарушений.
		Умения:
		формировать детальный план проведения торгово-промышленной выставки и контролировать ход его выполнения;
		быстро принимать решения в случае отклонений от разработанного детального плана;
		определять количество и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки;
		распределять задачи для персонала и контролировать их выполнение.
		Знания:
		современных тенденций в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования;
		истории выставочного дела и индустрии встреч;
		основ выставочного менеджмента и менеджмента в сфере индустрии встреч.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке	**Навыки:**
		обеспечения своевременного оформления и предоставления участникам торгово-промышленной выставки документов на оплату их участия;
		контроля осуществления оплаты в соответствии с условиями договора;
		согласования с руководством возможностей изменения условий оплаты по просьбе участника торгово-промышленной выставки;
		предоставления скидок и специальных условий в соответствии с политикой конкретной торгово-промышленной выставки и организации-профессионального организатора торгово-промышленных выставок в целом.
		Умения:

		работать в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией;
		вести переговоры по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты.
		Знания:
		методов ведения переговоров, урегулирования споров, работы с возражениями.
	ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия	**Навыки:**
		изучения информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке или подготовка таких материалов;
		подготовки комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для предоставления участникам торгово-промышленных выставок по запросу;
		проведения консультаций по запросу участников торгово-промышленной выставки;
		формирования комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для размещения на сайте торгово-промышленной выставки или выставочной организации для быстрого доступа участников торгово-промышленной выставки.
		Умения:
		осуществлять коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары);
		разрабатывать и готовить информационные материалы методического характера.
		Знания:
		нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения применительно к организации выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки);
		требования охраны труда при работе на выставочной площадке.

Управление персоналом	ПК 4.1. Организовывать и контролировать деятельность подчиненных	**Навыки:**
		планирования работы подразделения организации;
		оценки эффективности деятельности подразделения организация;
		принятия управленческих решений;
		разработки мер по повышению эффективности работы подразделения организации
		Умения:
		применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
		планировать и организовывать работу подразделения организации;
		формировать организационные структуры управления;
		управлять конфликтами;
		использовать различные стили руководства;
		учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности
		Знания:
		сущности современного менеджмента;

		внешней и внутренней среды организации;
		цикла менеджмента;
		процесса и методики принятия и реализации управленческих решений;
		системы методов управления;
		стилей управления, коммуникации, делового и управленческого общения;
		мотивации персонала и работы с конфликтами;
		принципов эффективного контроля;
		особенностей менеджмента в области профессиональной деятельности
	ПК 4.2. Организовывать документационное обеспечение управления структурным подразделением	**Навыки:**
		организации всех этапов работы с документами;
		подготовки и оформления управленческих документов, в том числе с использованием автоматизированных систем
		Умения:
		оформлять служебную документацию в соответствии с установленными требованиями, в т.ч. используя информационные технологии;
		проводить автоматизированную обработку документов;
		осуществлять хранение и поиск документов;
		использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте
		Знания:
		основных понятий: цели, задачи и принципы документационного обеспечения управления;
		систем документационного обеспечения управления;
		классификации документов;
		требований к составлению и оформлению документов;
		организации документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел
	ПК 4.3. Осуществлять разработку и реализацию маркетинговых решений	**Навыки:**
		реализации маркетинговых решений в соответствии с конъюнктурой рынка;
		организации службы маркетинга и планирования маркетинговой деятельности;
		анализа маркетинговой деятельности организации и подготовки предложений по ее совершенствованию
		Умения:
		проводить выбор наиболее эффективных видов маркетинговых инструментов;
		использовать источники экономической, социальной, управленческой информации в маркетинговой деятельности;
		составлять план маркетинга;
		проводить анализ эффективности маркетинговой деятельности;
		прогнозировать развитие маркетинговых процессов и явлений
		Знания:
		основных понятий маркетинга и их взаимосвязь;
		основных концепций и средств маркетинга;
		содержания комплекса маркетинга;
		особенности организации маркетинговой деятельности организации торговли;
		влияние маркетинговой деятельности на бизнес-процессы организации

4.3. Матрица компетенций выпускника

4.3.1. Матрица соответствия видов деятельности по ФГОС СПО профессиональным стандартам, квалификационным справочникам

Направленность «Товароведение и продажа потребительских товаров»:

Наименование вида деятельности	**Код и наименование профессиональной компетенции**	**Код профессионального стандарта**	**Код и наименование обобщенной трудовой функции**	**Код и наименование трудовой функции**
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
	ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта

Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
		08.039	ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/01.6 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	08.039	ОТФ В Осуществление внешнеэкономической деятельности организации	ТФ В/02.6 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/01.3 Формирование клиентской базы
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ А/02.3 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи	31.011	ОТФ А Осуществление продаж и работы с клиентом,	ТФ А/03.3 Обеспечение выполнения договорных обязательств

	товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.		послепродажное обслуживание	ТФ A/05.3 Обеспечение соблюдения стандартов организации
				ТФ A/06.3 Обеспечение выполнения плана продаж
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	40.062	ОТФ A Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ A/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам), необходимых для эксплуатации продукции
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	08.040	ОТФ A Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ A/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг
				ТФ A/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	08.040	ОТФ A Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ A/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	06.029	ОТФ B Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	ТФ B/01.5 Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	31.011	ОТФ A Осуществление продаж и работы с клиентом, послепродажное обслуживание	ТФ A/04.3 Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента

Направленность «Коммерция и осуществление выставочной деятельности»:

Наименование вида деятельности	**Код и наименование профессиональной компетенции**	**Код профессионального стандарта**	**Код и наименование обобщенной трудовой функции**	**Код и наименование трудовой функции**
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
	ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
	ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
	ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/03.5 Обработка результатов закупки и заключение контракта
Организация и осуществление	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием	08.035	ОТФ А Маркетинговое исследование с использованием	ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования

предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	инструментов комплекса маркетинга.		инструментов комплекса маркетинга	ТФ А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.	08.040	ОТФ А Мониторинг первичных ценовых показателей	ТФ А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг
				ТФ А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных технологий
	ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.	08.026	ОТФ А Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги
		08.039	ОТФ А Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации	ТФ А/01.5 Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках
				ТФ А/02.5 Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.	08.043	ОТФ А Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
	ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.	08.037	ОТФ В Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-	08.037	ОТФ С Выявление бизнес-	ТФ С/01.5 Сбор информации о бизнес-

	проблемах и определять риски предпринимательской единицы.		проблем или бизнес-возможностей	проблемах или бизнес-возможностях
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	33.019	ОТФ А Операционная деятельность по подготовке к проведению торгово-промышленных выставок	ТФ А/01.5 Ведение и поддержание в актуальном состоянии базы данных участников торгово-промышленных выставок, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок
	ПК 3.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках.	33.019	ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/02.6 Подготовка маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках
	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.	33.019	ОТФ А Операционная деятельность по подготовке к проведению торгово-промышленных выставок	ТФ А/04.5 Ведение документооборота торгово-промышленной выставки
			ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/05.6 Контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке
	ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.	33.019	ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/02.6 Подготовка маркетинговых материалов о торгово-промышленных выставках
				ТФ В/03.6 Подготовка отчетов о ходе реализации различных этапов организации торгово-промышленной выставки
	ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения.	33.019	ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/04.6 Обеспечение проведения торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соорганизаторами, партнерами, спонсорами
	ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной	33.019	ОТФ В Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок	ТФ В/05.6 Контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке

	выставке.			
	ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия.	33.019	ОТФ А Операционная деятельность по подготовке к проведению торгово-промышленных выставок	ТФ А/05.5 Консультирование участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия

4.3.2. Матрица соответствия отраслевым требованиям дополнительных видов деятельности, компетенций выпускника, не отраженных в матрице компетенций выпускника по ФГОС СПО

Дополнительные квалификации, компетенции, востребованные работодателем	Соответствие ЕКС, ЕТСК *или иным классификаторам*		Виды деятельности, реализуемые в рамках дополнительного профессионального блока	
	Раздел	Должностные характеристики	Наименование ВД	Код и наименование ПК
Управление структурным подразделением	1. Организация и управление персоналом	Планирует работу подразделения организации; оценивает эффективность деятельности подразделения организации; принимает управленческие решения; разрабатывает меры по повышению эффективности работы подразделения организации	*ВД 4 Организация и управление структурным подразделением*	ПК 4.1. Организовывать и контролировать деятельность подчиненных
	2. Организация документооборота на предприятии	Осуществляет организацию всех этапов работы с документами; подготовку и оформление управленческих документов, в том числе с использованием автоматизированных систем		ПК 4.2. Организовывать документационное обеспечение управления структурным подразделением
	3. Основы маркетинга	Осуществляет реализацию		ПК 4.3. Осуществлять разработку и

		маркетинговых решений в соответствии с конъюнктурой рынка; организацию службы маркетинга и планирование маркетинговой деятельности; анализ маркетинговой деятельности организации и подготовку предложений по ее совершенствованию		реализацию маркетинговых решений

Раздел 5. Структура образовательной программы

5.1. Учебный план по программе подготовки специалистов среднего звена ППССЗ

индекс	Наименование учебных циклов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик	Формы промежуточной аттестации		ВСЕГО	в том числе в форме практической подготовки	Всего во взаимодействии с преподавателем	Объем образовательной программы (академических часов)							Распределение нагрузки по курсам и семестрам (час. в семестр)					
														I курс		II курс		III курс	
														1 сем	2 сем	3 сем	4 сем	5 сем	6 сем
														17	24	17	24	17	24
		Зачеты	Экзамены				Теоретическое обучение	Лабораторные и практические занятия	Курсовые работы (проекты)	Консультации	Практики	самостоятельная работа	Промежуточная аттестация		36 час п/а		36 час п/а	36 час п/а	36 час п/а
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*	*12*	*13*	*14*	*15*	*16*	*17*	*18*	*19*	*20*
ОО.00	**Общеобразовательный блок**	**03/9ДЗ**	**3Э**	**1476**	**376**	**1476**	**1032**	**376**	**0**	**50**	**0**	**0**	**18**	**612**	**864**	**0**	**0**	**0**	**0**
ООД.00	**Обязательные дисплины базовые**	**03/10ДЗ**	**3Э**	**1476**	**376**	**1476**	**1032**	**376**	**0**	**50**	**0**	**0**	**18**	**612**	**864**	**0**	**0**	**0**	**0**
ООД.01	Русский язык		-,Э,-,-	**72**	12	**72**	48	12		6			6	34	**38**				
ООД.02	Литература	-,ДЗ,-,-		**108**	14	**108**	94	14						68	40				
ООД.03	История	-,ДЗ,-,-		**136**		**136**	136							68	68				
ООД.04	Обществознание	-,ДЗ,-,-		**108**	42	**108**	66	42						34	74				
ООД.05	География	-,ДЗ,-,-		**72**	16	**72**	56	16						34	38				
ООД.06	Иностранный язык	-,ДЗ,-,-		**72**	20	**72**	52	20						34	38				
ООД.07	Математика		-,Э,-	**340**	56	**340**	272	56		6			6	140	**200**				
ООД.08	Информатика		-,Э,-,-	**144**	52	**144**	80	52		6			6	70	**74**				
ООД.09	Физическая культура	-,ДЗ,-,-		**72**		**72**	72							34	38				
ООД.10	Основы безопасности и защиты Родины	-,ДЗ,-,-		**68**	10	**68**	58	10						32	36				
ООД.11	Физика	-,ДЗ,-,-		**108**	88	**108**	20	88							108				

ООД.12	Химия	-,ДЗ,-,-		**72**	42	**72**	30	42						32	40				
ООД.13	Биология	-,ДЗ,-,-		**72**	24	**72**	48	24						32	40				
ООД.14	Индивидуальный проект			**32**	0	**32**	0	0		32					32				
СГ.00	**Социально-гуманитарный цикл**	**1З/2ДЗ**	**0Э**	**346**	**196**	**346**	**136**	**210**	**0**		**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**118**	**146**	**26**	**56**
СГ.01	История России	0/0/ДЗ/0/0/0		**48**	8	**48**	40	8								48			
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	0/0/0/0/0/ДЗ		**48**	46	**48**	2	46									48		
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности	0/0/0/ДЗ/0/0		**68**	28	**68**	40	28									68		
СГ.04	Физическая культура	0/0/0/0/0/ДЗ		**110**	48	**110**	0	110								34	30	26	20
СГ.05	Основы бережливого производства	0/0/0/0/0/ДЗ		**36**	48	**36**	36												36
СГ.06	Основы финансовой грамотности	0/0/0/0/З/0		**36**	18	**36**	18	18								36			
ОПБ	**Обязательный профессиональный блок**	**0З/18ДЗ**	**0Э/6Эм**	**2390**	**2044**	**2390**	**746**	**834**	**18**	**72**	**684**	**0**	**36**	**0**	**0**	**494**	**718**	**586**	**592**
ОП.00	**Общепрофессиональный цикл**	**0З/8ДЗ**	**0Э**	**472**	**264**	**472**	**208**	**264**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**240**	**106**	**0**	**126**
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	0/0/ДЗ/0/0		**102**	64	**102**	38	64								56	46		
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	0/0/ДЗ/0/0		**60**	42	**60**	18	42									60		
ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	0/0/ДЗ/0/0/0		**48**	30	**48**	18	30								48			
ОП 04	Автоматизация торгово-технологических процессов	0/0/0/0/0/ДЗ		**54**	34	**54**	20	34											54
ОП 05	Основы предпринимательства	0/0/0/ДЗ/0		**36**	14	**36**	22	14											36
ОП 06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	0/0/0/ДЗ/0		**36**	14	**36**	22	14											36
ОП 07	Математика в профессиональной деятельности	0/0/ДЗ/0/0/0		**68**	32	**68**	36	32								68			
ОП 08	Статистика	0/0/ДЗ/0/0/0		**68**	34	**68**	34	34								68			
ПМ.00	**Профессиональный цикл**	**0З/11ДЗ**		**1918**	**1780**	**1918**	**538**	**570**	**18**	**72**	**684**	**0**	**36**	**0**	**0**	**254**	**612**	**586**	**466**

ПМ.01	**Организация и осуществление торговой деятельности**	**03/2ДЗ**	1Эм	**400**	**382**	**400**	**106**	**132**	**0**	**12**	**144**	**0**	**6**	**0**	**0**	**172**	**228**	**0**	**0**
МДК.01.01	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	0/0/0/0/0/0		**86**	86	**86**	42	44								86			
МДК.01.02	Организация и осуществление продаж			**86**	86	**86**	42	44								86			
МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	0/0/0/0/0/0		**66**	66	**66**	22	44									66		
УП.01	Учебная практика	ДЗ		**36**	**36**	**36**					36						36		
ПП.01	Производственная практика	ДЗ		**108**	**108**	**108**					108						108		
	Экзамен по модулю			**18**		**18**				12			6				18		
ПМн.02.01	**Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров**	**03/2ДЗ**	1Эм	**372**	**354**	**372**	**122**	**124**	**0**	**12**	**108**	**0**	**6**	**0**	**0**	**82**	**290**	**0**	**0**
МДК.02.01.01	Основы товароведения			**48**	48	**48**	24	24								48			
МДК.02.02.01	Товароведение потребительских товаров			**68**	68	**68**	34	34								34	34		
МДК.02.03.01	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров			**66**	66	**66**	32	34									66		
МДК.02.04.01	Управление ассортиментом товаров	0/0/0/0/0/0		**64**	64	**64**	32	32									64		
УП.02.01	Учебная практика	ДЗ		**36**	**36**	**36**					36						36		
ПП.02.01	Производственная практика	ДЗ		**72**	**72**	**72**					72						72		
	Экзамен по модулю			**18**		**18**				12			6				18		
ПМн.02.02	**Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**	**03/2ДЗ**	1Эм	**332**	**314**	**332**	**82**	**106**	**18**	**12**	**108**	**0**	**6**	**0**	**0**	**0**	**0**	**66**	**266**
МДК.02.01.02	Технология проведения маркетинговых исследований	0/0/0/0/0/0		**96**	96	**96**	38	40	18									32	64

МДК.02.02.02	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы.			**110**	110	**110**	44	66										34	76
УП.02.02	Учебная практика	ДЗ		**36**	36	**36**					36								36
ПП.02.02	Производственная практика	ДЗ		**72**	72	**72**					72								72
	Экзамен по модулю			**18**		**18**	0			12			6						18
ПМн.03.01	**Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами**	**03/2ДЗ**	1Эм	**260**	**242**	**260**	**58**	**76**	**0**	**12**	**108**	**0**	**6**	**0**	**0**	**0**	**46**	**214**	**0**
МДК.03.01.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	0/0/0/0/0/0		**134**	134	**134**	58	76									46	88	
УП.03.01	Учебная практика	ДЗ		**36**	36	**36**	0				36							36	
ПП.03.01	Производственная практика	ДЗ		**72**	72	**72**	0				72							72	
	Экзамен по модулю			**18**		**18**	0			12			6					18	
ПМд.01	**Управление персоналом**	**03/1ДЗ**	1Эм	**314**	**296**	**314**	**100**	**88**	**0**	**12**	**108**	**0**	**6**	**0**	**0**	**0**	**48**	**266**	**0**
МДКд.01.01	Организация и управление персоналом	0/0/0/0/0/0		**72**	72	**72**	42	30										72	
МДКд.01.02	Организация документооборота на предприятии			**48**	48	**48**	24	24									48		
МДКд.01.03	Основы маркетинга			**68**	68	**68**	34	34										68	
УПд.01	Учебная практика			**36**	36	**36**	0				36							36	
ППд.01	Производственная практика	ДЗ		**72**	72	**72**	0				72							72	
	Экзамен по модулю			**18**		**18**	0			12			6					18	
ПМд.02	**Выполнение работ по профессии продавец**	**03/2ДЗ**	1Эм	**240**	**192**	**240**	**70**	**44**	**0**	**12**	**108**	**0**	**6**	**0**	**0**	**0**	**0**	**40**	**200**
МДКд.02.01	Товароведение продовольственных товаров	0/0/0/0/0/0		**114**	84	**114**	70	44										40	74
УП.03.02	Учебная практика	ДЗ		**36**	36	**36**	0				36								36
ПП.03.02	Производственная практика	ДЗ		**72**	72	**72**	0				72								72
	Экзамен по модулю			**18**		**18**	0			12			6						18
	Всего	**13/21ДЗ**	**3Э/6Эм**	**4212**	**2616**	**4212**	**1914**	**1420**	**18**		**684**	**0**	**54**	**612**	**864**	**612**	**864**	**612**	**648**
ГИА.00	**Государственная итоговая аттестация**																		

ГИА	Государственная итоговая аттестация (в форме демонстрационного экзамена)			**216**															216
	Итого	**1З/21ДЗ**	**3Э/6Эм**	**4428**	**2616**	**4212**	**1914**	**1420**	**18**		**684**	**0**	**54**	**612**	**864**	**612**	**864**	**612**	**864**
Общее количество консультаций на группу - за счет часов промежуточной аттестации							дисциплина и МДК							612	864	612	612	396	432
							учебной практики							0	0	0	72	72	72
ГИА.00 Государственная итоговая аттестация							производственной практики							0	0	0	180	144	144
Выпускная квалификационная работа в форме демонстрационного экзамена с 18 мая по 28 июня - 6 недель							экзаменов								3		2	2	2
							дифф.зачетов								9	5	4	2	1
							зачетов												1

5.2. Календарный учебный график

КУРСЫ	сентябрь 30				октябрь 31					ноябрь 30				декабрь 31					январь 31				февраль28				март 31					апрель 30				май 31				июнь 30					июль 31			
	1	8	15	22	29	6	13	20	27	3	10	17	24	1	8	15	22	29	5	12	19	26	2	9	16	23	2	9	16	23	30	6	13	20	27	4	11	18	25	1	8	15	22	29	6	13	20	27
	7	14	21	28	5	12	19	26	2	9	16	23	30	7	14	21	28	4	11	18	25	1	8	15	22	1	8	15	22	29	5	12	19	26	3	10	17	14	31	7	14	21	28	5	12	19	26	2
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
1							17											=	=						24																	=	=	=	=	=
2							17											=	=						16											У	У	П	П	П	П	П	Э	С	=	=	=	=
3							10				У	У	П	П	П	П	Э	=	=						10				У	У	У	П	П	П	П	Э	ГИА				=		=	=	=

Обозначения:

1. Учебная практика - **У**
2. Производственная практика- **П**
3. Промежуточная аттестация - **Э**
4. Учебные сборы (от военкомата) - **С**
5. Каникулы **=**

теоретическое обучение		промежут аттестац	Практика			Выполнение ДП	ГИА	КАНИКУЛЫ	ВСЕГО
			учебная	производ	преддипломн				
нед.	час.	час.	час.	час.	час.	час.	час.	нед.	час.
41	1476							11	1476
33	1188	36	72	180				11	1476
20	720	72	180	288		144	72	2	1476
94	3384	108	252	468	0	144	72	24	4428

5.3. Рабочая программа воспитания

5.3.1. Цель и задачи воспитания обучающихся при освоении ими образовательной программы:

Цель рабочей программы воспитания – создание организационно-педагогических условий для формирования личностных результатов обучающихся, проявляющихся в развитии их позитивных чувств и отношений к российским гражданским (базовым, общенациональным) нормам и ценностям, закреплённым в Конституции Российской Федерации, с учетом традиций и культуры субъекта Российской Федерации, деловых качеств специалистов среднего звена, определенных отраслевыми требованиями (корпоративной культурой).

Задачи:

– формирование единого воспитательного пространства, создающего равные условия для развития обучающихся профессиональной образовательной организации;

– организация всех видов деятельности, вовлекающей обучающихся в общественно-ценностные социализирующие отношения;

– формирование у обучающихся профессиональной образовательной организации общих ценностей, моральных и нравственных ориентиров, необходимых для устойчивого развития государства;

– усиление воспитательного воздействия благодаря непрерывности процесса воспитания.

5.3.2. Рабочая программа воспитания представлена в приложении 3.

5.4. Календарный план воспитательной работы

Календарный план воспитательной работы представлен в приложении 4.

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Требования к материально-техническому обеспечению образовательной программы.

6.1.1. Специальные помещения должны представлять собой учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной и воспитательной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования стандартов.

Примерный перечень специальных помещений для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой по специальности 38.02.08 Торговое дело

№	Наименование
	КАБИНЕТЫ
1	социально-экономических дисциплин
2	иностранного языка
3	математики
4	экономики организации
5	статистики
6	менеджмента
7	маркетинга
8	документационного обеспечения управления
9	правового обеспечения профессиональной деятельности
10	бухгалтерского учета
11	финансов, налогов и налогообложения
12	стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия
13	безопасности жизнедеятельности
14	организации коммерческой деятельности и логистики
15	междисциплинарных курсов
16	русского языка и литературы
	ЛАБОРАТОРИИ
1	информационных технологий в профессиональной деятельности
2	технического оснащения торговых организаций и охраны труда
3	товароведения и организации экспертизы качества товаров
	МАСТЕРСКИЕ
1	Учебный магазин
	ЗАЛЫ
1	библиотека
2	читальный зал с выходом в сеть Интернет
3	актовый зал

6.1.2. Материально-техническое оснащение кабинетов, лабораторий, мастерских и баз практики по специальности.

Образовательная организация, реализующая программу специальности 38.02.08 Торговое дело, должна располагать материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей

действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам в разрезе выбранных траекторий. Минимально необходимый для реализации ООП перечень материально-технического обеспечения включает в себя:

6.1.2.1. Оснащение лабораторий

Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности»
- автоматизированное рабочее место преподавателя
- автоматизированное рабочее место обучающегося
- комплект учебно-методической документации
- индивидуальные дидактические материалы
- плакаты, видеоматериалы
Технические средства обучения:
- персональный компьютер
- мультимедийный проектор

Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда
Контрольно-кассовые машины
Весы рычажные настольные
Весы электронные
Стенды наглядные
Гири
Плакаты
Образцы товаров
Муляжи

Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров»,
Стол аудиторный
Стол преподавателя
Стол компьютерный
Стул офисный
Кресло оператора без подлокотников
Доска магнитно-меловая
Технические средства
Автоматизированное рабочее место преподавателя
Автоматизированное рабочее место обучающегося
Проектор настольный короткофокусный
Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы
Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы
Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы
Тренировочные комплексы
Нитратометр
Люминоскоп
Анализатор качества молока Лактан 1-4 мини
Баня водяная лабораторная
Весы лабораторные
Микроскоп
Овоскоп ПКЯ-10
Влагомеры контактной сушки
Прибор для определения пористости хлеба
Электроплитка
Песочные часы «1,3,5»

Холодильник
Шкаф с мойкой
Стол лабораторный
Шкаф лабораторный
Инструменты
Тигельные щипцы
Цилиндр мерный
Мензурка с делением 250мл
Часовое стекло
Термометр
Магниты
Воронка стеклянная
Бюксы металлические с крышками
Пипетки
Огнетушитель ОУ-2

Оборудование мастерской «Учебный магазин» и рабочих мест:
Стол компьютерный
Стул
Технические средства
Автоматизированное рабочее место преподавателя
Автоматизированное рабочее место обучающегося
Проектор
Экран для проектора
Интерактивная доска
Штатив напольный
Веб-камера
Микрофон
Колонки
Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы
Комплекты для индивидуальной и групповой работы по основным темам программы
Витрины
Контрольно-кассовые машины, контрольно-кассовая техника и (или) их виртуальные аналоги
Весоизмерительное оборудование
Терминалы сбора данных (ТСД) (специализированное устройство со встроенным сканером штрих-кодов).
Сканер с возможностью считывания акцизных марок для работы в ЕГАИС.
Компьютер с монитором;
Принтер (для печати ценников)
Онлайн-касса
Программируемая клавиатура кассира;
Денежный ящик;
Терминал безналичной оплаты;
Дисплей покупателя (при необходимости);
Весы с печатью этикеток (при необходимости
Детектор купюр
Муляжи товаров
Пристенные и островные горки
Стеллажи
Рекламно-выставочный инвентарь (манекены, держатели для одежды, подставки и т.д)
Комплект демонстрационного оборудования (макеты, манекены) по всем темам программы

Тренировочные комплексы
Информационный стенд
Системы защиты товаров (деактиваторы и магнитные съемники)
Измельчительно-режущее оборудование (слайсер)
Макет холодильного оборудования (на усмотрение образовательной организации)
Промо-стойка
Онлайн-эквайринг
Этикет-пистолет
Ценникодержатели
POS-материалы
Инвентарь для отбора товаров покупателями

6.1.2.5. Оснащение баз практик

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в мастерских профессиональной образовательной организации и (или) в организациях соответствующего профиля и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, в том числе оборудования и инструментов, используемых при проведении чемпионатов профессионального мастерства и указанных в инфраструктурных листах конкурсной документации.

Производственная практика реализуется в организациях соответствующего профиля, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению.

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики должно соответствовать содержанию профессиональной деятельности и дать возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по видам деятельности, предусмотренными программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

Допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

6.2. Требования к учебно-методическому обеспечению образовательной программы

6.2.1. Библиотечный фонд образовательной организации должен быть укомплектован печатными изданиями и (или) электронными изданиями по каждой дисциплине (модулю) из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в рабочих программах дисциплин (модулей) в качестве основной литературы, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину (модуль).

В случае наличия электронной информационно-образовательной среды допускается замена печатного библиотечного фонда предоставлением права одновременного доступа не менее 25 процентов обучающихся к цифровой (электронной) библиотеке.

Обучающимся должен быть обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению (при необходимости).

Образовательная программа должна обеспечиваться учебно-методической документацией по всем учебным дисциплинам (модулям).

6.2.2. Обучающиеся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья должны быть обеспечены печатными и (или) электронными учебными изданиями, адаптированными при необходимости для обучения указанных обучающихся.

6.3. Требования к практической подготовке обучающихся

6.3.1. Практическая подготовка при реализации образовательных программ среднего профессионального образования направлена на совершенствование модели практико-ориентированного обучения, усиление роли работодателей при подготовке специалистов среднего звена путем расширения компонентов (частей) образовательных программ, предусматривающих моделирование условий, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью, а также обеспечения условий для получения обучающимися практических навыков и компетенций, соответствующих требованиям, предъявляемым работодателями к квалификациям специалистов, рабочих.

6.3.2. Образовательная организация самостоятельно проектирует реализацию образовательной программы и ее отдельных частей (дисциплины, междисциплинарные курсы, профессиональные модули, практика и другие компоненты) совместно с работодателем (профильной организацией) в форме практической подготовки с учетом требований ФГОС СПО специфики получаемой специальности.

6.3.3. Образовательная деятельность в форме практической подготовки:

− реализуется на рабочем месте предприятия работодателя (профильной организации) при проведении практических и лабораторных занятий, выполнении курсового проектирования, всех видов практики и иных видов учебной деятельности;

− предусматривает демонстрацию практических навыков, выполнение, моделирование обучающимися определенных видов работ для решения практических задач, связанных с будущей профессиональной деятельностью в условиях, приближенных к реальным производственным;

− может включать в себя отдельные лекции, семинары, мастер-классы, которые предусматривают передачу обучающимся учебной информации, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

6.3.4. Образовательная деятельность в форме практической подготовки организована на любом курсе обучения, охватывая дисциплины, междисциплинарные модули, профессиональные модули, все виды практики, предусмотренные учебным планом образовательной программы.

6.3.5. Практическая подготовка организуется в учебных, учебно-производственных лабораториях, мастерских, учебных базах практики и иных структурных подразделениях образовательной организации, а также в специально оборудованных помещениях (рабочих местах) профильных организаций на основании договора о практической подготовке обучающихся, заключаемого между образовательной организацией и профильной организацией (работодателем), осуществляющей деятельность по профилю соответствующей образовательной программы.

6.3.6. Результаты освоения образовательной программы (ее отдельных частей) оцениваются в рамках промежуточной и государственной итоговой аттестации, организованных в форме демонстрационного экзамена профильного уровня, в том числе на рабочем месте работодателя (профильной организации).

6.4. Требования к организации воспитания обучающихся

6.4.1. Воспитание обучающихся при освоении ими основной образовательной программы осуществляется на основе включаемых в настоящую образовательную программу примерной рабочей программы воспитания и примерного календарного плана воспитательной работы (приложение 4).

6.4.2. Рабочую программу воспитания и календарный план воспитательной работы образовательная организация разрабатывает и утверждает самостоятельно с учетом примерных рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы.

6.4.3. В разработке рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы имеют право принимать участие советы обучающихся, советы родителей, представители работодателей.

6.5. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы

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

Квалификация педагогических работников образовательной организации должна отвечать квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках и (или) профессиональных стандартах (при наличии).

Работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации не реже одного раза в три года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, указанной в пункте 1.15 ФГОС СПО, а также в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия полученных компетенций требованиям к квалификации педагогического работника.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих опыт деятельности не менее трех лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, в общем числе педагогических работников, обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей образовательной программы, должна быть не менее 25 процентов.

6.6. Требования к финансовым условиям реализации образовательной программы

6.6.1. Расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по реализации образовательной программы.

Расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по реализации образовательной программы в соответствии с направленностью и квалификацией осуществляются в соответствии с Перечнем и составом стоимостных групп профессий и специальностей по государственным услугам по реализации основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования – программ подготовки специалистов среднего звена, итоговые значения и величина составляющих базовых нормативов затрат по государственным услугам по стоимостным группам профессий и специальностей, отраслевые корректирующие коэффициенты и порядок их применения, утверждаемые Минпросвещения России ежегодно.

Финансовое обеспечение реализации образовательной программы, определенное в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и Федеральным законом от 29 декабря 2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», включает в себя затраты на оплату труда преподавателей и мастеров производственного обучения с учетом обеспечения уровня средней заработной платы педагогических работников за выполняемую ими учебную (преподавательскую) работу и другую работу в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

Раздел 7. Формирование оценочных материалов для проведения государственной итоговой аттестации

7.1. Государственная итоговая аттестация (далее – ГИА) является обязательной для образовательной организации СПО. Она проводится по завершении всего курса обучения по направлению подготовки. В ходе ГИА оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ФГОС СПО.

Цель государственной итоговой аттестации – установление соответствия результатов освоения обучающимися образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело соответствующим требованиям ФГОС СПО с учетом требований регионального рынка труда, их готовность и способность решать профессиональные задачи.

Задачи государственной итоговой аттестации:

– определение соответствия навыков, умений и знаний выпускников современным требованиям рынка труда, квалификационным требованиям ФГОС СПО и регионального рынка труда;

– определение степени сформированности профессиональных компетенций, личностных качеств, соответствующих ФГОС СПО и наиболее востребованных на рынке труда.

7.2 По результатам ГИА выпускнику по специальности 38.02.08 Торговое дело присваивается квалификация: специалист торгового дела.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен быть готов к выполнению видов деятельности, предусмотренных образовательной программой (таблица 1), и демонстрировать результаты освоения образовательной программы (таблица 2).

Таблица 1

Виды деятельности

Код и наименование вида деятельности (ВД)	**Код и наименование профессионального модуля (ПМ), в рамках которого осваивается ВД**
1	2
В соответствии с ФГОС	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПМн. 02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПМн. 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМн.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору).	ПМн.03 Организация и осуществление выставочной деятельности

Таблица 2

Перечень результатов, демонстрируемых выпускником

Оцениваемые виды деятельности	Профессиональные компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
	ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
	ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
	ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
	ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
	ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.
	ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.
	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
	ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
	ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением

	программных продуктов.
	ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.
	ПК 3.7 Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
	ПК 3.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках.
	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки.
	ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
	ПК 3.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке.
	ПК 3.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия.

7.3 Выпускники, освоившие программу по специальности 38.02.08 Торговое дело, сдают ГИА в форме демонстрационного экзамена.

Организация и проведение демонстрационного экзамена

Демонстрационный экзамен проводится по решению образовательной организации на основании заявлений выпускников на основе требований к результатам освоения образовательных программ среднего профессионального образования, установленных в соответствии с ФГОС СПО, включая квалификационные требования, заявленные организациями, работодателями, заинтересованными в подготовке кадров соответствующей квалификации, в том числе являющимися стороной договора о сетевой форме реализации образовательных программ и (или) договора о практической подготовке обучающихся (далее - организации-партнеры).

Демонстрационный экзамен проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания (далее – оценочные материалы), выбранные образовательной организацией, исходя из содержания реализуемой образовательной программы, из размещенных на официальном сайте оператора в сети «Интернет» единых оценочных материалов.

Спецификация контрольных измерительных материалов (КИМ) включает комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена, перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания, примерный план застройки площадки демонстрационного экзамена, требования к составу экспертных групп, инструкции по технике безопасности, а также образцы заданий.

7.4. Для государственной итоговой аттестации образовательной организацией разрабатывается программа государственной итоговой аттестации.

Оценочные материалы для проведения ГИА включают типовые задания для демонстрационного экзамена, описание процедур и условий проведения государственной итоговой аттестации, критерии оценки.

Государственная итоговая аттестация выпускников ГАПОУ КО «ЛИТ» проводится в соответствии с Положением и программой Государственной итоговой аттестации выпускников, утвержденная приказом директора учреждения.

Обучающиеся, не прошедшие государственную итоговую аттестацию или получившие на государственной итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, проходят государственную итоговую аттестацию не ранее чем через шесть месяцев, после прохождения государственной итоговой аттестации впервые.