

КОМИТЕТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»



УТВЕРЖДАЮ  
Директор ГБПОУ «ВЭЖ»  
Г. И. Цуканов

«02» июня 2025 г.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

**ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

государственного бюджетного профессионального образовательного  
учреждения «Волгоградский энергетический колледж»  
по специальности **38.02.08 Торговое дело**

Квалификация – **специалист торгового дела**

Форма обучения - **заочная**

Срок получения СПО:

**2 года 10 месяцев** на базе среднего общего образования

2025 г.

Образовательная программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело представляет собой комплект учебно-методической документации, разработанной педагогическими работниками государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Волгоградский энергетический колледж» на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.02 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения России от 19 июля 2023 г. № 548 (Зарегистрировано в Министерстве юстиции России 22 августа 2023 г. № 74906) с учетом потребностей регионального рынка труда, отраслевых требований к подготовке кадров, профессиональных стандартов, соответствующих профилю подготовки.

Организация-разработчик: государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Волгоградский энергетический колледж» (ГБПОУ «ВЭК»).

Разработчики:

Фомичев А.Н., заместитель директора по учебной работе, преподаватель высшей квалификационной категории государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Волгоградский энергетический колледж».

Данилова Н.В., заместитель директора по методической работе государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Волгоградский энергетический колледж».

## **1. Общие положения**

### **1.1 Направление подготовки, уровень, специальность**

Образовательная программа подготовки специалистов среднего звена (далее – ОП), реализуемая в государственном бюджетном профессиональном образовательном учреждении «Волгоградский энергетический колледж» по специальности 38.02.08 Торговое дело представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную с учетом требований регионального рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения России от 19 июля 2023 г. № 548 (Зарегистрировано в Минюсте России 22 августа 2023 г. № 74906) и с учетом примерной основной образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело.

ОП регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя: рабочий учебный план, рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также программы учебной и производственной практик, календарный учебный график и методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

### **1.2 Нормативные документы для разработки ОП:**

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Министерства просвещения России от 19 июля 2023 г. № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (Зарегистрировано в Минюсте России 22 августа 2023 г. № 74906);
- Распоряжением Правительства Российской Федерации от 12 ноября 2020 г. № 2946-р «Об утверждении плана мероприятий по реализации в 2021-2025 годах Стратегии развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года»;
- Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся») (зарегистрировано в Минюсте России 11.09.2020 № 59778);
- Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 21.09.2022 № 70167);
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021 № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования», (Зарегистрирован в Минюсте России 07.12.2021 № 66211);

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 03.08.2024 № 464 О внесении изменений в Федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования (Зарегистрирован в Минюсте России 09.08.2024 № 79088);
- Методические рекомендации Министерства образования и науки РФ от 20 июля 2015 г. № 06-846 Методические рекомендации по организации учебного процесса по очно-заочной и заочной формам обучения в образовательных организациях, реализующих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования;
- Устав ГБПОУ «Волгоградский энергетический колледж»;
- Локальные нормативные документы ГБПОУ «Волгоградский энергетический колледж».

## **2. Общая характеристика ОП специальности 38.02.08 Торговое дело**

### **2.1 Цель ОП специальности**

Цель реализации ОП - создание эффективной образовательной среды, удовлетворяющей требованиям подготовки специалистов в области экономики и управления в соответствии с ФГОС СПО, требованиями современного рынка труда и работодателей.

В области обучения целью программы является грамотное распределение теоретической и практической подготовки специалиста, способного мобильно и качественно оперировать приобретенными компетенциями в условиях рыночной экономики.

В области формирования социально-личностных компетенций выпускника целью программы является формирование следующих качеств: гражданская, социальная, профессиональная ответственность и активность, нацеленность на профессиональное развитие и принятие профессиональной этики, осознанность нравственной позиции, толерантное поведение, потребность в интеллектуальном росте и физическом развитии, коммуникабельность, проявление экологической культуры.

### **2.2 Срок освоения ОП по специальности**

Нормативный срок обучения

<b>Форма обучения</b>	<b>Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ОП</b>	<b>Наименование квалификации</b>	<b>Срок получения СПО по ОП</b>
Заочная	среднее общее образование	Специалист торгового дела	2 года 10 месяцев

### **2.3 Объем и сроки получения СПО по специальности**

Объем и сроки получения среднего профессионального образования по

специальности 38.02.08 Торговое дело на базе среднего общего образования, предусматривающей получение квалификации специалиста среднего звена «бухгалтер»: 2952 часов, срок обучения: 2 года 10 месяцев.

### **2.3 Требования к уровню подготовки, необходимому для освоения ОП**

Абитуриент должен иметь документ государственного образца об основном общем образовании.

При этом у поступающего должно быть выявлено наличие ряда ключевых компетенций из числа установленных соответствующим ФГОС СПО для выпускника специальности.

## **3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника**

### **3.1 Область профессиональной деятельности выпускника**

В соответствии с ФГОС СПО по специальности область профессиональной деятельности, в которой выпускники, освоившие образовательную программу, могут осуществлять профессиональную деятельность: 08 Финансы и экономика, 33 Сервис, оказание услуг населению.

### **3.2 Соответствие профессиональных модулей присваиваемым квалификациям**

Наименование основных видов деятельности	Наименование профессиональных модулей	Наименование квалификации(й) специалиста среднего звена
		Специалист торгового дела
Организация и осуществление торговой деятельности	Организация и осуществление торговой деятельности	осваивается
Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	осваивается
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	осваивается
Освоение профессии рабочего Кассир торгового зала	Освоение профессии рабочего Кассир торгового зала	осваивается

### 3.3 Основные виды деятельности

В соответствии с ФГОС СПО выпускник с уровнем по специальности 38.02.08 Торговое дело подготовлен к выполнению следующих операций:

- Организация и осуществление торговой деятельности;
- Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров;
- Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами;
- Освоение профессии рабочего Кассир торгового зала

### 3.4 Объекты профессиональной деятельности выпускника

Выпускники, завершившие обучение по специальности 38.02.08 Торговое дело могут осуществлять профессиональную деятельность при условии соответствия уровня их образования и полученных компетенций требованиям к квалификации работника.

## 4. Планируемые результаты освоения ОП

Компетенции выпускника, формируемые в результате освоения ОП

### 4.1 Общие компетенции

Код компетенции	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p><b>Умения:</b> 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;</p> <p>владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p><b>Знания:</b> актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <p>алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах;</p>

		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	<p><b>Умения:</b> 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.</p> <p><b>Знания:</b> 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.</p>
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	<p><b>Умения:</b> 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</p> <p><b>Знания:</b> 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</p>

		выстраивания презентации; кредитные банковские продукты
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<b>Умения:</b> организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		<b>Знания:</b> 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	<b>Умения:</b> грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
		<b>Знания:</b> особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	<b>Умения:</b> описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения
		<b>Знания:</b> 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 об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<b>Умения:</b> соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.
		<b>Знания:</b> 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	<p><b>Умения:</b> 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</p> <p><b>Знания:</b> 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</p>
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<p><b>Умения:</b> понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p><b>Знания:</b> правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности</p>

## 4.2 Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
<p>Организация и осуществление торговой деятельности</p>	<p>ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p><b>Навыки:</b>  поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;  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.</p> <p><b>Умения:</b>  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</p>

		<p>взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>
	<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Знания: методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p> <p>Навыки: оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p> <p>Умения: применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с</p>

		<p>применением технологий больших данных;          обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;          работать в единой информационной системе.</p>
		<p>Знания:          правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;          структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;          поиска и методов отбора поставщиков;          методов и инструментов работы с базами больших данных;          требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</p>
	<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p>Навыки:          формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;          осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о</p>

		<p>расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</p> <p>организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</p> <p>Умения:</p> <p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p> <p>описывать объект закупки;</p> <p>разрабатывать закупочную документацию;</p> <p>работать в единой информационной системе;</p> <p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p> <p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p> <p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p> <p>Знания:</p> <p>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</p> <p>особенностей составления закупочной документации;</p>
--	--	--

		методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Навыки:</p> <p>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.</p>
		<p>Умения:</p> <p>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</p>

		<p>с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p> <p><b>Знания:</b>  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.</p>
	<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p><b>Навыки:</b>  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</p>

		<p>от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p>
		<p>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.</p>
		<p>Знания: правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
	<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением</p>	<p>Навыки: выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых</p>

	цифровых технологий	<p>помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</p> <p>организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</p> <p>приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>соблюдения правил охраны труда.</p> <hr/> <p>Умения:</p> <p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</p> <p>осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p> <p>проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</p> <p>осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</p> <p>использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</p> <p>применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</p> <p>применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</p> <p>управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;</p> <p>оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p> <p>применять электронный документооборот;</p> <p>осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</p> <p>применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного</p>
--	---------------------	---

		<p>языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>
		<p>Знания:</p> <p>видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</p>
<p>Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</p>	<p>ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <p>применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.</p>

		<p>Умения: применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.</p>
		<p>Знания: классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.</p>
	<p>ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров</p>	<p>Навыки: применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.</p>
		<p>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.</p>
		<p>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.</p>
	<p>ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик</p>	<p>Навыки: осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских</p>

<p>товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения</p>	<p>товаров;          выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;          разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p> <p>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.</p> <p>Знания:          факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров;          условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;          дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.</p>
<p>ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров</p>	<p>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,</p>

		<p>стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.</p>
		<p>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.</p>
		<p>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.</p>
	<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</p>	<p>Навыки:          анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p> <p>Умения:          анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых</p>

		<p>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.</p>
		<p>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.</p>
<p>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>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</p>

		конкурентов.
		<p>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.</p>
		<p>Знания:          специализированных программных продуктов;          методики выявления потребностей клиентов.</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<p>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.</p> <p>Умения:</p>

		<p>планировать объемы собственных продаж;</p> <p>устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</p> <p>использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</p> <p>формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</p> <p>планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</p> <p>использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</p> <p>предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</p> <p>опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</p> <p>работать с возражениями клиента;</p> <p>применять техники по закрытию сделки;</p> <p>суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</p> <p>фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;</p> <p>обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</p> <p>анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.</p>
	<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в</p>	<p>Знания:</p> <p>методики выявления потребностей;</p> <p>техники продаж;</p> <p>методик проведения презентаций;</p> <p>потребительских свойств товаров;</p> <p>требований и стандартов производителя.</p> <p>Навыки:</p> <p>сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</p> <p>мониторинг и контроль выполнения</p>

	<p>том числе с использованием специализированных программных продуктов</p>	<p>условий договоров.</p>
		<p>Умения:</p> <p>оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</p> <p>подготавливать документацию для формирования заказа;</p> <p>осуществлять мероприятия по размещению заказа;</p> <p>следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</p> <p>принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</p> <p>осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</p> <p>оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</p> <p>осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</p> <p>организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</p> <p>соблюдать конфиденциальность информации;</p> <p>предоставлять клиенту достоверную информацию;</p> <p>корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;</p> <p>соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</p> <p>обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</p> <p>обеспечивать соблюдение требований охраны.</p>
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p>	<p>Знания:</p> <p>принципов и порядка ведения претензионной работы;</p> <p>ассортимента товаров;</p> <p>стандартов организации;</p> <p>стандартов менеджмента качества;</p> <p>гарантийной политики организации.</p> <p>Навыки:</p> <p>анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</p> <p>выполнения запланированных</p>

		<p>показателей по объему продаж.</p> <p>Умения:</p> <p>разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</p> <p>планировать работу по выполнению плана продаж;</p> <p>анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</p> <p>анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;</p> <p>анализировать возможности увеличения объемов продаж;</p> <p>планировать и контролировать поступление денежных средств;</p> <p>обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</p> <p>применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</p> <p>планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</p> <p>планировать объемы собственных продаж;</p>
	<p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p>	<p>Знания:</p> <p>специализированных программных продуктов.</p> <p>Навыки:</p> <p>разработки программ по повышению лояльности клиентов;</p> <p>разработки мероприятий по стимулированию продаж;</p> <p>информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</p> <p>участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;</p> <p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p> <p>Умения:</p> <p>оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</p> <p>разрабатывать мероприятия по улучшению показателей</p>

		<p>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.</p>
		<p>Знания:          методики позиционирования продукции организации на рынке;          методов сегментирования рынка;          методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.</p>
	<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Навыки:          контроля состояния товарных запасов.</p> <p>Умения:          анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;          обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;          анализировать оборачиваемость складских остатков.</p> <p>Знания:          инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
	<p>ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p>Навыки:          анализа выполнения плана продаж.</p> <p>Умения:          составлять отчетную документацию по продажам.</p> <p>Знания:          приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.</p>

	<p>ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>Навыки: информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.</p> <p>Умения: разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты.</p> <p>Знания: основ организации послепродажного обслуживания.</p>
<p>Осуществление продаж автотранспортных средств, космических продуктов, услуг и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>Навыки: сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; наполнения и поддержания в актуальном состоянии клиентской автоматизированной базы данных (клиентской базы); мониторинга деятельности конкурентов.</p> <p>Умения: работать с различными источниками</p>

		<p>информации, использовать ее открытые источники и доступные информационные ресурсы организации для расширения клиентской базы;</p> <p>осуществлять поиск информации в клиентской базе и глобальной информационно-телекоммуникационной сети «интернет» по продажам;</p> <p>запрашивать информацию у клиента о лицах, потенциально заинтересованных в продукции и услугах;</p> <p>получать информацию о сфере интересов, круге общения и роде занятий клиента с целью расширения клиентской базы;</p> <p>формировать отчетную документацию по клиентской базе;</p> <p>использовать базу данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;</p> <p>планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры, тест-драйвы/пробные поездки с потенциальными и существующими клиентами;</p> <p>разрешать конфликтные ситуации.</p>
		<p>Знания:</p> <p>специализированных программных продуктов;</p> <p>методики выявления потребностей клиентов.</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<p>Навыки:</p> <p>определения потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией;</p> <p>формирования коммерческих предложений по продаже товаров;</p> <p>подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</p> <p>информирования клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах продукции;</p> <p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p> <p>взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров;</p>

		<p>осуществления работы с клиентами и смежными структурами в процессе продажи;</p> <p>закрытия сделок;</p> <p>соблюдения требований стандартов организации при организации и осуществлении работ;</p> <p>использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров.</p> <hr/> <p>Умения:</p> <p>планировать объемы собственных продаж;</p> <p>устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</p> <p>использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</p> <p>формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</p> <p>планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</p> <p>использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</p> <p>предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</p> <p>проводить тест-драйв/пробную поездку, демонстрируя выгоды для клиента с учетом техники продаж и оформлять соответствующую документацию в соответствии со стандартами организации;</p> <p>обеспечивать безопасность клиента при проведении тест-драйва/пробной поездки;</p> <p>опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</p> <p>работать с возражениями клиента;</p> <p>применять техники по закрытию сделки;</p>
--	--	--

		<p>взаимодействовать со смежными структурами;  суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;  фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;  обеспечивать конфиденциальность полученной информации;  анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.</p>
		<p><b>Знания:</b>  состава закупочной документации;  методики выявления потребностей клиентов;  методик проведения презентаций;  основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции российских и мировых производителей;  технические и эксплуатационные характеристики продаваемых товаров; устройства и особенностей конструкции транспортного средства: двигателя, трансмиссии, систем безопасности, кузова;  требований и стандартов производителя.</p>
<p>ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов</p>		<p><b>Навыки:</b>  сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;  мониторинг и контроль выполнения условий договоров.</p> <p><b>Умения:</b>  оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;  подготавливать документацию для формирования заказа продукции в производство;  осуществлять мероприятия по размещению заказа;  оформлять заказ на установку дополнительного оборудования;  следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;  отслеживать движение продукта от организации-производителя до места</p>

		<p>реализации; 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; оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; организовывать работу 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 труда.</p>
	<p>ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p>	<p>Знания: принципов и порядка ведения претензионной работы; модельного ряда продукции; стандартов организации; стандартов менеджмента качества.</p> <p>Навыки: разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж (выкупа и продаж).</p> <p>Умения: анализировать тенденции развития рынка и отрасли автомобилестроения; разрабатывать предложения для формирования плана продаж продукта; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана</p>

		<p>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.</p>
		<p>Знания: специализированных программных продуктов.</p>
	<p>ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p>	<p>Навыки: разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; проведение конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров.</p>
		<p>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 автомобильного рынка; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;</p>

		<p>вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</p> <p>вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.</p>
		<p><b>Знания:</b></p> <p>методики позиционирования продукции организации на рынке;</p> <p>методов сегментирования рынка;</p> <p>методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.</p>
	<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>контроля состояния склада товаров.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</p> <p>обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</p> <p>анализировать оборачиваемость складских остатков.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
	<p>ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>анализа выполнения плана продаж.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>составлять отчетную документацию по продажам.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>приказов, положений, инструкций, нормативной документации.</p>
	<p>ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>информационно-справочного консультирования клиентов;</p> <p>контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;</p> <p>обеспечения соблюдения стандартов организации.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;</p> <p>инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;</p> <p>инициативно вести диалог с клиентом;</p> <p>резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по</p>

		<p>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.</p> <p>Знания:  организации послепродажного обслуживания.</p>
--	--	--

## **5 Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ОП**

В соответствии с ФГОС СПО подготовки специальности 38.02.08 Торговое дело содержание и организация образовательного процесса в колледже при реализации ОП регламентируется рабочим учебным планом (РУП), рабочими программами учебных дисциплин и профессиональных модулей, материалами, обеспечивающими качество подготовки и воспитания обучающихся, программами учебных и производственных практик, календарным учебным графиком, а также методическими материалами, обеспечивающими реализацию соответствующих образовательных технологий.

### **5.1 Рабочий учебный план**

Рабочий учебный план программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело на базе среднего общего образования прилагается.

### **5.2 Календарный учебный график.**

Последовательность реализации ОП по специальности 38.02.08 Торговое дело по годам (включая теоретическое обучение, практики, промежуточную и итоговую аттестации, каникулы) приводятся в учебных планах.

**5.3 Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей (прилагаются)**

<b>Социально-гуманитарный цикл, математический и общий естественнонаучный</b>	
СГ.01	История России
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности
СГ.04	Физическая культура
СГ.05	Основы финансовой грамотности
СГ.06	Русский язык и культура речи
СГ.07	Психология общения
ЕН.01	Математика
<b>Профессиональный цикл</b>	
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной
ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда
ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов
ОП.05	Основы предпринимательства
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
ОП.07	Менеджмент
ОП.08	Документационное обеспечение управления
ОП.09	Логистика
ОП.10	Бухгалтерский учет
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности
ПМ.02	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских
ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
ПМ.04	Освоение профессии рабочего Кассир торгового зала
ПМ.05	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

Вариативная часть составляет не более 40 % от общего времени, отведенного на освоение образовательной программы, распределяется следующим образом:

<b>Индекс</b>	<b>Наименование циклов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик</b>	<b>Всего часов</b>
	<b>Социально-гуманитарный цикл</b>	<b>182</b>
СГ.01	История России	4
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	80
СГ.05	Основы финансовой грамотности	6
СГ.06	Русский язык и культура речи	46
СГ.07	Психология общения	46
	<b>Математический и общий естественнонаучный цикл</b>	

ЕН.01	Математика	60
	<b>Общепрофессиональный цикл</b>	<b>275</b>
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	6
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	5
ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	30
ОП.05	Основы предпринимательства	4
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	14
ОП.07	Менеджмент	45
ОП.08	Документационное обеспечение управления	56
ОП.09	Логистика	52
ОП.10	Бухгалтерский учет	63
	<b>Профессиональный цикл</b>	<b>599</b>
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	85
ПМ.02	Управление ассортиментом товаров	31
ПМ.04	Освоение профессии рабочего Кассир торгового зала	181
ПМ.05	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	302
	<b>Всего вариативная часть</b>	<b>1116</b>

#### 5.4 Рабочие программы практик

Учебным планом предусматривается практика в количестве 14 недель, в том числе:

- учебная практика — 6 недель,
- преддипломная практика – 4 недели

##### 5.4.1 Рабочие программы учебных практик.

При реализации данной ППСЗ предусматриваются следующие виды учебных практик

Код	Наименование учебной практики	Количество часов
УП.01.01	Управление ассортиментом товаров	36
УП.02.01	Товарная экспертиза и управление качеством потребительских товаров	36
УП.03.01	Контроль качества продукции и обеспечение её соответствия стандартам в сфере потребления	36
УП.04.01	Ведение кассовых операций в торговых организациях	72
УП.05.01	Управление и ведение бизнеса в торговой отрасли	
	Итого	216

### 5.4.2 Рабочие программы производственных практик

При реализации данной ОП при освоении профессиональных модулей проводится производственная практика.

Производственная практика проводится и реализуется концентрированно в несколько периодов в рамках профессиональных модулей.

Код	Наименование производственной практики	Количество часов
ПП.01.01	Организация и проведение бизнес-операций на внутреннем и внешнем рынках	36
ПП.02.01	Оценка качества товаров и управление их соответствием стандартам в сфере потребления	36
ПП.03.01	Проверка качества товаров и их соответствие установленным стандартам в области потребления	36
ПП.05.01	Управление и администрирование коммерческой деятельности в сфере торговли	36
	Итого	144

Учебная и производственная практика реализуются студентами самостоятельно. Аттестация по итогам учебной и производственной практики проводится в форме собеседования в Колледже при предоставлении установленных Колледжем документов. Документы по итогам прохождения учебной и производственной практик предоставляются на заочное отделение и хранятся в течение 1 учебного года. По результатам прохождения учебной и производственной практики оформляется ведомость дифференцированного зачета. Обучающиеся, имеющие стаж работы или работающие на должностях, соответствующих получаемой специальности, освобождаются от прохождения практики на основании представленных с места работы справок, аттестационного листа (характеристика производственной деятельности) с места работы по каждому виду практики.

## 6 Условия реализации образовательной программы

### 6.1 Требования к материально-техническому оснащению ОП

Колледж располагает необходимой учебно-лабораторной базой для проведения учебных занятий по всем циклам дисциплин. В преподавании дисциплин активно используются технические средства обучения: компьютерные классы, объединенные в локальную сеть, мультимедийные установки, современные программные продукты. Занятия проводятся в специально оборудованных кабинетах и лабораториях.

**Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и др. для подготовки по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело**

Имеющаяся материально-техническая база обеспечивает выполнение обучающимися лабораторных работ и практических занятий, включая как

обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров; освоение обучающимся профессиональных модулей в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательном учреждении или в организациях по профилю специальности в зависимости от специфики вида профессиональной деятельности.

Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Перечень специальных помещений для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой

Кабинеты:

История России;

Иностранный язык в профессиональной деятельности;

Безопасность жизнедеятельности;

Основы финансовой грамотности, экономика и анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;

Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда;

Правовое обеспечение профессиональной деятельности;

Междисциплинарные курсы и модули.

Лаборатории:

Предпринимательства и интернет – маркетинга;

Автоматизации и цифровизации торговой деятельности;

Товароведения и организации экспертизы качества товаров.

Мастерские:

Учебный магазин.

Спортивный комплекс

-спортивный зал;

-спортивная площадка с полосой препятствий;

Залы:

– библиотека, читальный зал с выходом в интернет;

– актовый зал

## **6.2 Кадровое обеспечение**

Реализация ППССЗ по специальности обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года. При необходимости, проходят профессиональную переподготовку.

К руководству дипломными проектами привлекаются как преподаватели колледжа, так и высококвалифицированные специалисты, работающие в области «Финансы и экономика» и имеющие опыт руководства студентами.

## **6.3 Учебно-методическое и информационное обеспечение**

ОП специальности 38.02.08 Торговое дело обеспечена учебно-методической документацией и материалами по всем учебным дисциплинам, междисциплинарным курсам, профессиональным модулям и практикам. Содержание образования каждой из таких учебных дисциплин (модулей) представлено рабочими программами и (или) учебно-методическими комплексами. Самостоятельная работа обучающихся сопровождается методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение.

Имеются в наличии региональные и центральные периодические издания (журналы и газеты) в библиотеке колледжа. Кроме того, обеспечена возможность выхода в российские и международные информационные сети через систему «Интернет», к которой подключена компьютерная сеть колледжа. Для реализации образовательной программы в колледже оборудованы 7 компьютерных классов. В большинстве аудиторий имеется мультимедийное оборудование, в 5 аудиториях установлены жидкокристаллические панели. Компьютеры объединены в локальную сеть. В учебном процессе используется лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, демонстрационные версии лицензионных программ:

- лицензионное программное обеспечение для совместной работы с офисными документами
- лицензионное программное обеспечение для работы с документами
- лицензионное программное обеспечение для работы с документами в формате PDF;
- система для автоматизированного ведения бухгалтерского и налогового учета и составления отчетности;
- справочно-правовая система.

Образовательный процесс по специальности обеспечен методическими пособиями в электронном виде, электронными учебниками, методическими материалами, информирование студентов и родителей об успеваемости обучающихся, размещение утвержденных методических материалов осуществляется с помощью интернет-ресурса Сетевой город.

Библиотечный фонд колледжа укомплектован электронными изданиями

электронно-библиотечной системы «Profобразование» и печатными изданиями основной и дополнительной учебной литературы всех учебных циклов.

Фонд дополнительной литературы, помимо учебной, включает справочно-библиографические издания.

Колледж, реализующий ОП по специальности 38.02.08 Торговое дело располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий: теоретических и лабораторно-практических, предусмотренных учебным планом в соответствии с действующими санитарными и противопожарными правилами и нормами.

При использовании электронных изданий образовательное учреждение имеет возможность обеспечить каждого обучающегося рабочим местом в компьютерных классах в соответствии с объемом изучаемых дисциплин.

## **7 Фонды оценочных средств для проведения аттестации и организация оценочных процедур по ОП**

В соответствии с ФГОС СПО специальности 38.02.08 Торговое дело оценка качества освоения обучающимися ОП включает текущий и промежуточный контроль успеваемости, государственную итоговую аттестацию обучающихся.

### **7.1 Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

Для аттестации обучающихся по специальности 38.02.08 Торговое дело на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ОП создаются фонды оценочных средств, позволяющие оценить умения, знания, практический опыт и освоенные компетенции.

Фонды оценочных средств включают: контрольные вопросы и типовые задания для практических, контрольных работ, дифференцированных зачетов и экзаменов; тесты и компьютерные тестирующие программы; примерную тематику курсовых работ, рефератов и т.п., а также иные формы контроля, позволяющие оценить знания, умения и освоенные компетенции.

В межсессионный период выполняются контрольные работы (домашние), количество которых в учебном году не более десяти, а по отдельной дисциплине, МДК, ПМ - не более двух.

### **7.2 Оценка качества освоения ОП**

Оценка качества освоения образовательной программы включает текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию и государственную итоговую аттестацию (далее - ГИА) обучающихся.

Текущий контроль успеваемости представляет собой контроль освоения программного материала учебных дисциплин, МДК, ПМ. Для оценки персональных достижений обучающихся требованиям соответствующей ОП создаются комплекты оценочных средств, позволяющие оценивать знания, умения и освоения ОК и ПК.

Промежуточная аттестация обучающихся обеспечивает оперативное управление учебной деятельностью обучающихся и ее корректировку и проводится с целью определения соответствия уровня и качества подготовки обучающегося требованиям к

результатам освоения образовательной программы, наличия умений самостоятельной работы.

Колледж самостоятелен в выборе оценок, формы, порядка и периодичности промежуточной аттестации обучающегося.

Промежуточная аттестация проводится в формах: экзамена, комплексного экзамена по двум или нескольким дисциплинам и (или) междисциплинарным курсам, ПМ (модулям,) зачета, курсовой работы (проекта).

Количество экзаменов в учебном году не более восьми 8, а количество зачетов/дифференцированных зачетов – 10 (без учета зачетов по физической культуре).

К экзамену по учебной дисциплине, междисциплинарному курсу, к комплексному экзамену допускаются обучающиеся, полностью выполнившие все установленные лабораторные и практические работы, курсовые работы (проекты) и сдавшие все домашние контрольные работы.

К экзамену по ПМ допускаются обучающиеся, успешно прошедшие аттестацию (экзамены и/или зачеты) по междисциплинарным курсам, а также прошедшие практику в рамках данного модуля.

По дисциплинам, по которым не предусмотрены экзамены, курсовой проект (работа), проводится зачет или дифференцированный зачет за счет времени, отводимого на изучение данной дисциплины.

#### **7.4 Государственная итоговая аттестация**

Целью государственной итоговой аттестации является установление уровня подготовки выпускников к выполнению профессиональных задач, установленных ФГОС СПО, и соответствия их подготовки компетенциям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

Государственная итоговая аттестация проводится в форме защиты дипломного проекта и демонстрационного экзамена.

Защита дипломного проекта проводится публично на заседании государственной экзаменационной комиссии.

Государственная итоговая аттестация выпускников при ее успешном прохождении завершается выдачей диплома государственного образца.

#### **8. Рабочая программа воспитания**

Рабочая программа предусматривает организацию воспитательной работы по следующим основным направлениям: профессионально-личностное воспитание; гражданско-правовое и патриотическое воспитание; духовно-нравственное и культурно-эстетическое воспитание; воспитание здорового образа жизни и экологической культуры. В рабочей программе указана цель воспитания: создание условий для формирования личности гражданина и патриота России с присущими ему ценностями, взглядами, установками, мотивами деятельности и поведения, формирования высоконравственной личности и специалиста, востребованного обществом, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией,

готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности, стремящегося к саморазвитию и самосовершенствованию. В рабочей программе представлены виды воспитательной деятельности, формы, методы работы, технологии взаимодействия; условия и особенности реализации. Рабочая программа воспитания прилагается.