

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики

УТВЕРЖДЕНО

решением ученого совета ННГУ  
протокол от  
"02" декабря 2024 г. №10

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Программа подготовки специалистов среднего звена**

**по специальности** **38.02.08 Торговое дело**

**Квалификация выпускника – специалист торгового дела**

**Форма обучения** **– очная**

**Срок получения СПО** **– 2 года 10 месяцев**

Образовательная программа среднего профессионального образования (программа подготовки специалистов среднего звена) разработана на основе ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548 (далее – ФГОС СПО).

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело, рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии «12» ноября 2024 года протокол №5. Председатель методической комиссии к.э.н., доцент Макарова С.Д.

## **Заключение о согласовании программы подготовки специалистов среднего звена с учетом запросов работодателей**

### **Учреждение работодателя:**

ООО «МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ»

г. Нижний Новгород,

Руководитель направления по работе с клиентами и продажам А.А. Смирнов

**Специальность:** 38.02.08 Торговое дело

**Образовательная база приема:** на базе основного общего образования

**Квалификация:** специалист торгового дела

**Нормативный срок освоения ППССЗ:** 2 года 10 месяцев

**Автор–разработчик ППССЗ:** Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», Институт экономики, кафедра торгового дела

### **Заключение**

1. Представленная программа подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.08 Торговое дело разработана в соответствии с требованиями ФГОС СПО утвержденного приказом Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548 с учетом запроса работодателей.

2. Содержание ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело

2.1. Отражает современные требования рынка труда и работодателя ООО «МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ», г. Нижний Новгород.

2.2. Направлено на освоение видов профессиональной деятельности в соответствии с ФГОС СПО и присваиваемой квалификацией менеджер по продажам.

2.3. Направлено на формирование следующих общих компетенций:

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 02</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
<b>ОК 03</b>	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
<b>ОК 05</b>	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
<b>ОК 06</b>	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>ОК 07</b>	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
<b>ОК 08</b>	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности

<b>ОК 09</b>	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
--------------	---

Менеджер по продажам должен обладать и профессиональными компетенциями, соответствующими основными видами профессиональной деятельности:

### **ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности**

<b>Компетенция</b>	<b>Наименование результата практики</b>
<b>ПК 1.1.</b>	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
<b>ПК 1.2.</b>	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
<b>ПК 1.3.</b>	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
<b>ПК 1.4.</b>	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
<b>ПК 1.5.</b>	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
<b>ПК 1.6.</b>	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

### **ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли**

<b>Компетенция</b>	<b>Наименование результата практики</b>
<b>ПК 2.1.</b>	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
<b>ПК 2.2.</b>	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
<b>ПК 2.3.</b>	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
<b>ПК 2.4.</b>	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
<b>ПК 2.5.</b>	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
<b>ПК 2.6.</b>	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов
<b>ПК 2.7.</b>	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
<b>ПК 2.8.</b>	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

### **ПМ.03 Организация и осуществление интернет-маркетинга**

<b>Компетенция</b>	<b>Наименование результата практики</b>
--------------------	---

<b>ПК 1.1.</b>	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
<b>ПК 3.1</b>	Определять готовность веб-сайта к продвижению
<b>ПК 3.2</b>	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
<b>ПК 3.3</b>	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет
<b>ПК 3.4</b>	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;
<b>ПК 3.5</b>	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
<b>ПК 3.6</b>	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Объем времени вариативной части ППССЗ оптимально распределен в профессиональной составляющей подготовки менеджера по продажам и отражает требования работодателя.

ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело разработана в соответствии с требованиями ФГОС СПО к материально–техническому обеспечению образовательного процесса.

**Вывод:** данная программа подготовки специалистов среднего звена позволяет подготовить менеджера по продажам по специальности 38.02.08 Торговое дело в соответствии с ФГОС СПО с учетом направленности на удовлетворение рынка труда и запросам работодателей.

Руководитель направления по работе  
с клиентами и продажам,  
ООО «МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ»  
г. Нижний Новгород



А.А. Смирнов

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения .....	7
2. Нормативные документы, используемые для разработки ППССЗ .....	7
3. Общая характеристика ППССЗ .....	8
3.1. Цель (миссия) ППССЗ .....	8
3.2. Срок освоения ППССЗ .....	9
3.3. Требования к абитуриентам .....	10
4. Характеристика профессиональной деятельности выпускника .....	10
4.1. Область профессиональной деятельности .....	10
4.2. Объекты профессиональной деятельности .....	10
4.3. Виды профессиональной деятельности .....	10
5. Требования к результатам освоения ППССЗ .....	10
5.1 Общие компетенции .....	10
5.2. Профессиональные компетенции .....	13
6. Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ППССЗ .....	28
6.1. Учебный план .....	28
6.2. Календарный учебный график .....	29
6.3 Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей .....	31
6.4. Программы практик .....	32
7. Контроль и оценка результатов освоения ППССЗ .....	32
7.1. Контроль и оценка освоения знаний, умений, общих и профессиональных компетенций .....	32
7.2. Организация государственной итоговой аттестации выпускников .....	33
8. Ресурсное обеспечение ППССЗ .....	33
8.1. Кадровое обеспечение образовательного процесса .....	33
8.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса .....	34
8.3. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса .....	35
9. Приложения .....	37
9.1. Учебный план представлен в отдельном файле .....	37
9.2. Календарный учебный график .....	38
9.3. Рабочие программы учебных дисциплин .....	39
9.4. Программы практик .....	40
9.5. Программа государственной итоговой аттестации .....	41
9.6. Фонды оценочных средств .....	42

## **1. Общие положения**

1.1. Настоящая ПОП СПО 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 Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548 (далее – ФГОС СПО).

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

ПОП разработана для реализации образовательной программы на базе среднего общего образования.

Основная профессиональная образовательная программа (далее – образовательная программа), реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается образовательной организацией на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования и ФГОС СПО и положений федеральной основной общеобразовательной программы среднего общего образования с учетом получаемой специальности.

## **2. Нормативные документы, используемые для разработки ППССЗ**

Нормативно-правовую базу разработки ППССЗ составляют:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Минпросвещения России от 08 апреля 2021 г. № 153 «Об утверждении Порядка разработки примерных основных образовательных программ среднего профессионального образования, проведения их экспертизы и ведения реестра примерных основных образовательных программ среднего профессионального образования»;
- Приказ Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 24.08.2022 № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Минпросвещения России от 08 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 5 августа 2020 г. «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», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 7 октября 2015 г. Регистрационный N 39210);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 11 июля 2019 г. Регистрационный № 55208);

- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 24 мая 2021г. регистрационный №63608);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04 июня 2018 № 366н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 21 июня 2018 г. Регистрационный N 51397);
- 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», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации от 02 июня 2020 г. Регистрационный №58541);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации от 29 апреля 2021г. Регистрационный № 63289);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 сентября 2018 № 592н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 11 октября 2018 г. Регистрационный № 52408);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09 октября 2014 № 678н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по продажам в автомобилестроении», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 13 ноября 2014г. Регистрационный №34689);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 12 февраля 2018 № 74н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по менеджменту космических продуктов, услуг и технологий», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 13 апреля 2018 г. Регистрационный №50776);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2020 № 679н «Об утверждении профессионального стандарта «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 27 октября 2020 г. Регистрационный № 60593);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 № 95н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по интернет-маркетингу», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 16 мая 2019г. Регистрационный №64635);
- 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», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 22 ноября 2016 г. Регистрационный №44399);
- Устав ННГУ (Утверждены приказом Министерства образования и науки РФ №218 от 21марта 2014 г.);
- Локальные нормативные акты ННГУ

### **3. Общая характеристика ППССЗ**

#### **3.1. Цель (миссия) ППССЗ**

ППССЗ имеет своей целью развитие у обучающихся личностных качеств, а также



формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО по данной специальности;

Целью ППССЗ СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело в области развития личностных качеств является формирование у выпускника общих компетенций, способствующих их творческой активности, общекультурному росту и социальной мобильности, целеустремленности, организованности, трудолюбия, ответственности, самостоятельности, гражданственности, приверженности этическим ценностям, толерантности, настойчивости в достижении цели.

Миссия ППССЗ состоит в подготовке высококвалифицированных кадров для профессиональной деятельности в области: организация и осуществление торговой деятельности, организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли, организация и осуществление интернет-маркетинга в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

### **3.2. Срок освоения ППССЗ**

Нормативный срок освоения ППССЗ при очной форме обучения на базе основного общего образования – 2 года 10 месяцев.

Сроки получения СПО по ППССЗ базовой подготовки независимо от применяемых образовательных технологий могут увеличиваться для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья - не более чем на 10 месяцев.

Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело в очной форме обучения составляет 147 недель, в том числе:

- Обучение по учебным циклам – 98 нед.
- Учебная практика и производственная практика (по профилю специальности) - 9 нед.
- Производственная практика (преддипломная) - 4 нед.
- Промежуточная аттестация - 5 нед.
- Государственная итоговая аттестация - 6 нед.
- Каникулы - 24 нед.

ППССЗ предусматривает изучение следующих учебных циклов:

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

и разделов:

- учебная практика;
- производственная практика (по профилю специальности);
- производственная практика (преддипломная);
- промежуточная аттестация;
- государственная итоговая аттестация.

Обязательная часть ППССЗ по учебным циклам должна составлять около 70 процентов от общего объема времени, отведенного на их освоение. Вариативная часть (около 30 процентов) дает возможность расширения и (или) углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования..

Общий гуманитарный и социально-экономический, математический и общий естественнонаучный учебные циклы состоят из дисциплин.

Профессиональный учебный цикл состоит из общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей в соответствии с видами деятельности. В состав профессионального модуля входит один или несколько междисциплинарных курсов. При освоении обучающимися профессиональных модулей проводятся учебная и (или) производственная практика (по профилю специальности).

Обязательная часть общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла

ППССЗ базовой подготовки предусматривает изучение следующих обязательных дисциплин: "Основы философии", "История", "Иностранный язык", "Физическая культура".

Обязательная часть профессионального учебного цикла ППССЗ базовой подготовки предусматривает изучение дисциплины "Безопасность жизнедеятельности". Объем часов на дисциплину "Безопасность жизнедеятельности" составляет 68 часов, из них на освоение основ военной службы - 48 часов.

### **3.3. Требования к абитуриентам**

Прием поступающих в ННГУ для получения среднего профессионального образования по ППССЗ специальности 38.02.08 Торговое дело осуществляется по личным заявлениям лиц, имеющих основное общее образование. Прием граждан в ННГУ для получения среднего профессионального образования осуществляется на общедоступной основе.

Перечень документов, необходимых для поступления в ННГУ, а также порядок зачисления в образовательное учреждение представлены в положении о приеме в ННГУ им. Н.И. Лобачевского на программы среднего профессионального образования на определенный год поступления.

## **4. Характеристика профессиональной деятельности выпускника**

### **4.1. Область профессиональной деятельности**

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело областью профессиональной деятельности выпускников является организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

### **4.2. Объекты профессиональной деятельности**

Объектами профессиональной деятельности выпускников специальности 38.02.08 Торговое дело являются:

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

### **4.3. Виды профессиональной деятельности**

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело выпускник подготовлен к следующим видам деятельности:

- организация и осуществление торговой деятельности,
- организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли,
- организация и осуществление интернет-маркетинга.

## **5. Требования к результатам освоения ППССЗ**

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

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать общими компетенциями (далее – ОК) (таблица 1).

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать профессиональными компетенциями (далее- ПК), соответствующими выбранным видам деятельности (таблица №2), предусмотренным пунктом 2.4 ФГОС СПО, сформированными в том числе на основании профессиональных стандартов, указанных в ПОП.

### **5.1 Общие компетенции**

Таблица 1 –Общие компетенции по специальности 38.02.08 Торговое дело

Код	Формулировка	Знания, умения
-----	--------------	----------------

компете нции	компетенции	
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; 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; 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</p>
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,	<b>Умения:</b> определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального

	предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	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 <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 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	<b>Умения:</b> соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого

	изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	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	<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 <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
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<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 <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

## 5.2. Профессиональные компетенции

Таблица 2 – Профессиональные компетенции и дополнительные профессиональные компетенции по специальности 38.02.08 Торговое дело

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></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>– проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>– обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>– составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>– подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>– проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>– подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>– проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>– 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;</li> <li>– анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li> <li>– создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li> <li>– составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>– обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного</li> </ul>
--	--	--

		<p>документооборота;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</li> </ul>
ПК 1.2.	<p>Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>– мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>– установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>– составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>– осуществлять выбор поставщиков;</li> <li>– оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>– составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>– создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>– обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</li> <li>– работать в единой информационной системе.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>– структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</li> <li>– поиска и методов отбора поставщиков;</li> <li>– методов и инструментов работы с базами больших данных;</li> <li>– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</li> <li>– схем электронного документооборота.</li> </ul>
ПК 1.3.	<p>Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li> <li>– составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для</li> </ul>

	<p>том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p>проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>– публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>– публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li> <li>– 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.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</li> <li>– составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>– обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</li> <li>– описывать объект закупки;</li> <li>– разрабатывать закупочную документацию;</li> <li>– работать в единой информационной системе;</li> <li>– взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li> <li>– анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li> <li>– формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>– проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</li> <li>– особенностей составления закупочной</li> </ul>
--	--	--



		<p>документации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</li> </ul>
ПК 1.4.	<p>Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</li> <li>– проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</li> <li>– составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li> <li>– документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>– подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</li> <li>– формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</li> <li>– формирования проекта внешнеторгового контракта;</li> <li>– осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</li> <li>– разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</li> <li>– осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</li> <li>– подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li> <li>– оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</li> <li>– нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>– международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</li> <li>– международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</li> <li>– стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>– методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</li> <li>– методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</li> <li>– основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</li> <li>– документооборота внешнеторговых сделок;</li> <li>– условий внешнеторгового контракта;</li> <li>– норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</li> </ul>
	<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому у контракту</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>– сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</li> <li>– подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 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;</li> <li>– осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</li> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую</li> </ul>

		<p>информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– правил оформления документации по внешнеторговому контракту;</li> <li>– порядка документооборота в организации;</li> <li>– основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</li> </ul>
	<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>– организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>– приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>– соблюдения правил охраны труда.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>– осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>– проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>– осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>– использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>– применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>– применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>– управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li> <li>– оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>– применять электронный документооборот;</li> <li>– осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники</li> </ul>

		<p>эффективных коммуникаций;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 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;</li> <li>– оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>– осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– видов торговых структур;</li> <li>– форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</li> <li>– средств, методов, инноваций в отрасли;</li> <li>– организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>– основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</li> <li>– требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</li> <li>– правил торговли;</li> <li>– количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</li> </ul>
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выявления проблем и формулирования целей исследования;</li> <li>– планирования проведения маркетингового исследования;</li> <li>– определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;</li> <li>– подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;</li> <li>– поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;</li> <li>– подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;</li> </ul>

		<p>– проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>– применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;</p> <p>– определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;</p> <p>– составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;</p> <p>– составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;</p> <p>– проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>– составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</p> <p>– методов изучения рынка, анализа окружающей среды;</p> <p>– этапов маркетинговых исследований, их результат;</p> <p>– методы проведения маркетингового исследования;</p> <p>– психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.</p>
	<p>ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>– разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;</p> <p>– применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;</p> <p>– применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>– обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</p> <p>– использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>– средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.</p>
	<p>ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <p>– проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;</p> <p>– проведения сбора, мониторинга и</p>

	<p>товаров, в том числе с использованием информационных технологий</p>	<p>систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных технологий.</p> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.</li> </ul>
	<p>ПК 2.4</p> <p>Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <p>анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;</li> <li>– методов оценки конкурентной среды.</li> </ul>
	<p>ПК 2.5.</p> <p>Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>– использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;</li> <li>– разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>– развивать идеи до бизнес-предложений;</li> <li>– оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</li> <li>– оценивать риски, связанные с бизнесом;</li> <li>– анализировать бизнес-концепции;</li> <li>– предлагать идеи для дальнейшего развития;</li> <li>– применять методы принятия оптимальных решений;</li> <li>– находить аргументы в пользу идей;</li> <li>– принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;</li> <li>– обосновывать и оценивать цели и ценности;</li> <li>– представлять идеи, дизайн, видения и решения;</li> <li>– применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;</li> <li>– использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и</li> </ul>

		<p>информационные технологии;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– создавать деловые электронные презентации.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</li> <li>– роли и значения бизнес-плана;</li> <li>– основных функций бизнес-плана;</li> <li>– классификации основных типов бизнес-планов;</li> <li>– методологии и процессов развития бизнес-идеи;</li> <li>– порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.</li> </ul>
	<p>ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;</li> <li>– использовать методы экономического анализа;</li> <li>– анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;</li> <li>– оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;</li> <li>– методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;</li> <li>– методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;</li> <li>– методов, способов и приемов для решения задач по анализу;</li> <li>– типов факторных моделей;</li> <li>– схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;</li> <li>– методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.</li> </ul>
	<p>ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывать меры по обеспечению режима</li> </ul>

	предпринимательской деятельности	<p>экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;</li> <li>– предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.</li> </ul>
		<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;</li> <li>– спектра специализированных программных продуктов;</li> <li>– интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;</li> <li>– инновационных средств и устройств информатизации;</li> <li>– порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.</li> </ul>
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</li> </ul>
		<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– собирать информацию о бизнес-проблемах;</li> <li>– анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.</li> </ul>
		<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– рисков: понятия и видов;</li> <li>– методов оценки риска, связанных с бизнесом;</li> <li>– мер снижения риска, связанных с бизнесом;</li> <li>– методов оценки выполнимости бизнес-идеи;</li> <li>– основных способов анализа и оценки рисков;</li> <li>– состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.</li> </ul>
Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;</li> <li>– проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;</li> <li>– проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.</li> </ul>
		<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</li> <li>– выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</li> </ul>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>– выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</li> <li>– использовать инструменты для проведения технического аудита.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;</li> <li>– основы веб-технологии;</li> <li>– основы веб-дизайна;</li> <li>– основы компьютерной грамотности;</li> <li>– методы обработки текстовой информации;</li> <li>– правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</li> <li>– основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;</li> <li>– правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;</li> <li>– основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>– способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта;</li> <li>– особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>– особенности функционирования современных поисковых машин;</li> <li>– правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщаемого поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.</li> </ul>
	<p>ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анализа поисковой выдачи;</li> <li>– анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;</li> <li>– анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</li> <li>– определения стратегии поискового продвижения;</li> <li>– проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;</li> <li>– анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;</li> <li>– составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;</li> <li>– актуализировать информацию о поведении</li> </ul>

		<p>пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;</li> <li>– составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>– анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;</li> <li>– анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;</li> <li>– особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>– правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний;</li> <li>– стандартов делового общения в письменной и устной форме;</li> <li>– особенностей функционирования современных поисковых машин;</li> <li>– правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;</li> <li>– правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);</li> <li>– методов обработки текстовой и графической информации;</li> <li>– основ копирайтинга и веб-райтинга.</li> </ul>
	<p>ПК 3.3. Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети Интернет</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определения стратегии продвижения в социальных сетях.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять маркетинговые стратегии;</li> <li>– составлять smm-стратегии;</li> <li>– составлять контент-планы;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> <li>– сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;</li> <li>– правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов.</li> </ul>

	<p>ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;</li> <li>– размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывать уникальные торговые предложения;</li> <li>– разрабатывать рекламные модули;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> <li>– сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</li> <li>– обосновывать выбор целевой аудитории;</li> <li>– создавать тексты и рекламные слоганы.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;</li> <li>– особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</li> </ul>
	<p>ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– разработки лендинга.</li> </ul> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;</li> <li>– различать виды текстов;</li> <li>– рассчитать бюджет на создание лендинга;</li> <li>– писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций;</li> <li>– определять СТА для лендингов;</li> <li>– работать с бесплатными сервисами создания лендингов;</li> <li>– создавать уникального торгового предложения для определенных задач;</li> <li>– работать с сервисами рассылок.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основ разработки и поддержки сайтов/лендингов;</li> <li>– основ гипертекстовой разметки;</li> <li>– стандартов верстки веб-сайтов;</li> <li>– принципиальных отличий лендингов от сайтов;</li> <li>– сервисов для автоматизации рассылок.</li> </ul>
	<p>ПК 3.6. Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в</p>	<p><b>Навыки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;</li> <li>– анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной</li> </ul>

	информационно-телекоммуникационная сеть «Интернет»	кампании; – составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.
		<b>Умения:</b> – составлять информационно-аналитические справки; – оформлять отчетные документы.
		<b>Знания:</b> – методов обработки текстовой информации и графической информации.

## 6. Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ППССЗ

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» №273-ФЗ от 29 декабря 2012 года, приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 14 июня 2014 г. N 464 г. Москва «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»; приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 22 января 2014 г. N 31 г. Москва «О внесении изменения в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 июня 2013 г. N 464», содержание и организация образовательного процесса при реализации ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело регламентируется учебным планом, календарным учебным графиком, рабочими программами учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей), оценочными и методическими материалами, программами практик, программой ГИА.

### 6.1. Учебный план

Учебный план содержит:

- перечень учебных циклов и модулей;
- трудоемкость циклов и разделов в академических часах с учетом требований ФГОС СПО;
- трудоемкость дисциплины (междисциплинарного курса) в академических часах;
- распределение трудоемкости дисциплин (междисциплинарных курсов) и разделов по семестрам;
- форму (формы) промежуточной аттестации по каждой дисциплине, междисциплинарному курсу, профессиональному модулю;
- виды и продолжительность практик, формы аттестации по каждому виду практик;
- продолжительность государственной итоговой аттестации, формы государственной итоговой аттестации.

Учебные дисциплины, профессиональные модули, междисциплинарные курсы включены в учебный план в соответствии с требованиями ФГОС СПО, с учетом мнения работодателей, и направлены на формирование компетенций обучающихся.

Компетентностно-ориентированный учебный план определяет следующие характеристики ППССЗ по специальности:

- объемные параметры учебной нагрузки в целом, по годам обучения и по семестрам;
- перечень учебных дисциплин, профессиональных модулей и их составных элементов (междисциплинарных курсов, учебной и производственной практик);
- последовательность изучения учебных дисциплин и профессиональных модулей;

- распределение по годам обучения и семестрам различных форм промежуточной аттестации по учебным дисциплинам, профессиональным модулям (и их составляющим междисциплинарным курсам, учебной и производственной практике);
- объемы учебной нагрузки по видам учебных занятий, по учебным дисциплинам, профессиональным модулям и их составляющим;
- сроки прохождения и продолжительность практик;
- формы государственной итоговой аттестации, объемы времени, отведенные на подготовку и защиту выпускной квалификационной работы в рамках ГИА;
- объем каникул по годам обучения.

В учебном плане выделяется объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся в академических часах.

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

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

## **6.2. Календарный учебный график**

В календарном учебном графике, представленном в таблице 4, указывается последовательность и периоды осуществления видов учебной деятельности и периоды каникул по ППССЗ специальности 38.02.08 Торговое дело.

## Календарный учебный график

[illegible]

### **6.3 Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей**

Рабочие программы дисциплин разработаны в соответствии с Методическими рекомендациями по разработке рабочих программ учебных дисциплин и утверждены на заседании научно-методического совета ИЭП.

Программы учебных дисциплин (общеобразовательная подготовка) содержат следующие структурные элементы:

- Титульный лист
- Сведения о согласовании и утверждении программы, разработчиках
- Содержание
- Пояснительная записка
- Общая характеристика учебной дисциплины
- Место учебной дисциплины в учебном плане
- Результаты освоения учебной дисциплины
- Содержание учебной дисциплины
- Тематическое планирование
- Характеристика основных видов учебной деятельности студентов
- Учебно-методическое и материально-техническое обеспечение программы учебной дисциплины
- Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Программы учебных дисциплин (профессиональная подготовка) содержат следующие структурные элементы:

- Титульный лист
- Сведения о соответствии, рассмотрении и одобрении программы, авторах
- Содержание
- Паспорт рабочей программы дисциплины
- Структура и содержание дисциплины
- Условия реализации программы дисциплины
- Контроль и оценка результатов освоения дисциплины

Программы профессиональных модулей содержат следующие структурные элементы:

- Титульный лист
- Сведения о соответствии, рассмотрении и одобрении программы, авторах и представителях работодателя, согласовавших данную программу
- Содержание
- Паспорт программы профессионального модуля
- Результаты освоения профессионального модуля
- Структура и содержание профессионального модуля
- Условия реализации профессионального модуля
- Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Рабочие программы дисциплин и профессиональных модулей приведены в Приложении 9.3.

В целях реализации компетентностного подхода в рабочих программах описывается использование активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

## 6.4. Программы практик

Практика представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. При реализации ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

Предусмотрены следующие **учебные практики**:

- **УП.01.02** Учебная практика по ПМ. 01 «Организация и осуществление торговой деятельности»

- **УП.02.01** Учебная практика по ПМ. 02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»

- **УП.03.01** Учебная практика по ПМ. 03 «Организация и осуществление интернет-маркетинга»

**Производственная практика** состоит из двух этапов: **практики по профилю специальности и преддипломной практики**:

- **ПП.01.01** Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»

- **ПП.02.01** Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»

- **ПП.03.01** Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.03 «Организация и осуществление интернет-маркетинга»

- **ПДП** Производственная практика (преддипломная)

Практики по специальности 38.02.08 Торговое дело проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Программы практик представлены в Приложении 9.4.

## 7. Контроль и оценка результатов освоения ППССЗ

### 7.1. Контроль и оценка освоения знаний, умений, общих и профессиональных компетенций

Оценка качества освоения ППССЗ включает в себя текущий контроль успеваемости, промежуточную и государственную итоговую аттестации обучающихся.

Конкретные формы и процедуры текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации разрабатываются по каждой дисциплине и профессиональному модулю.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ППССЗ (текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация) создаются фонды оценочных средств, позволяющие оценить умения, знания, практический опыт и освоенные компетенции (приложение 9.6).

Фонды оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплинам и междисциплинарным курсам в составе профессиональных модулей разрабатываются и утверждаются по каждой дисциплине и профессиональному модулю.

Для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплинам (междисциплинарным курсам) кроме преподавателей конкретной дисциплины (междисциплинарного курса) в качестве внешних экспертов как правило привлекаются преподаватели смежных дисциплин (курсов). Для максимального приближения программ промежуточной аттестации обучающихся по профессиональным модулям к условиям их будущей профессиональной деятельности в качестве внештатных экспертов как правило привлекаются работодатели.

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

- оценка уровня освоения дисциплин;
- оценка компетенций обучающихся.

Для юношей предусматривается оценка результатов освоения основ военной службы.



## **7.2. Организация государственной итоговой аттестации выпускников**

Освоение ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело завершается государственной итоговой аттестацией, которая является обязательной.

Государственная итоговая аттестация проводится в соответствии с Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548.

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план.

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной (дипломной) работы. Обязательное требование - соответствие тематики выпускной квалификационной (дипломной) работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Государственная аттестация проводится с целью выявления соответствия уровня подготовки и качества выпускника ФГОС СПО в части государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников и дополнительным требованиям образовательного учреждения по 38.02.08 Торговое дело квалификации «специалист торгового дела».

Выпускная квалификационная (дипломная) работа - обязательный компонент итоговой государственной аттестации, дающий представление об уровне подготовленности выпускника к выполнению функциональных обязанностей будущей профессии и выполняется в форме дипломной работы.

Выполнение и защита выпускной квалификационной (дипломной) работы является обязательным заключительным этапом обучения студента и имеет своей целью:

- систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний по специальности и применение этих знаний при решении конкретных практических задач;
- развитие навыков организации самостоятельной исследовательской деятельности и овладение методиками исследования при решении разрабатываемых в выпускной квалификационной (дипломной) работы проблем и вопросов;
- выявление степени профессиональной подготовленности выпускника для самостоятельной работы в условиях развития современного производства.

В ходе выполнения и представления результатов выпускной квалификационной (дипломной) работы студент должен:

- показать способность и умение самостоятельно решать задачи профессиональной деятельности, проводить поиск, обработку и изложение информации, научно аргументировать и защищать свою точку зрения, опираясь на теоретические знания, практические навыки и сформированные общие и профессиональные компетенции;
- показать достаточный уровень общенаучной и специальной подготовки, соответствующей требованиям ППССЗ и ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, способность и умения применять теоретические и практические знания при решении конкретных задач, стоящих перед специалистами в современных условиях;
- показать способность к анализу источников по теме с обобщениями и выводами, сопоставлениями и оценкой различных точек зрения;
- показать умения систематизировать и анализировать полученные научные данные; оперировать специальной терминологией.

## **8. Ресурсное обеспечение ППССЗ**

### **8.1. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализация ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело обеспечивается педагогическими кадрами, полностью соответствующими требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело. Квалификация преподавателей, привлекаемых к реализации ППССЗ соответствует профилю преподаваемой дисциплины (модуля), все

преподаватели имеют высшее образование. Опыт профессиональной деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы, есть у всех преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

## **8.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса**

ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело обеспечивается учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям ППССЗ. Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением.

Реализация ППССЗ обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) ППССЗ. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет.

Библиотечный фонд укомплектован электронными изданиями по каждой дисциплине и профессиональному модулю. Библиотечный фонд укомплектован электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы, вышедшими за последние 5 лет.

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

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

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

В университете имеется электронная информационно-образовательная среда, поэтому допускается замена печатного библиотечного фонда предоставлением права одновременного доступа не менее 25% обучающихся к электронно-библиотечной системе (электронной библиотеке).

Электронная библиотека – это информационная система, позволяющая собирать, надежно сохранять и эффективно использовать разнообразные коллекции электронных документов, локализованных в самой системе, а также доступных пользователю в удобном виде через сети передачи данных. Электронная библиотека является частью библиотеки университета.

Электронная библиотека ориентирована на создание электронных ресурсов и оперативное информационное обслуживание учащихся и преподавателей как через локальную сеть университета, так и через сеть Интернет. Она призвана выполнять следующие основные функции:

- учебную, направленную на содействие учебному процессу, как в рамках учебных занятий, так и в самостоятельной работе студентов;
- научную, направленную на содействие исследовательской деятельности студентов;
- справочно-информационную, направленную на удовлетворение запросов информации по различным отраслям знаний;
- фондообразующую, направленную на пополнение фонда библиотеки документами, имеющимися только в электронном виде и восполнение существующих в фонде пробелов за счет приобретения электронных копий с печатных документов.

Также используется фонды электронно-библиотечных систем (далее – ЭБС) с возможностью индивидуального неограниченного доступа к содержимому ЭБС из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет (не менее чем для 100 процентов обучающихся):

- ЭБС Консультант студента - Договор № 338-ЗК-16/ФБ13-16 от 25.11.2016
- ЭБС Лань - Договор № 327-ЗК-16/ФБ11-16 от 29.11.2016
- ЭБС Znanium.com - Договор № 328-ЗК-16/ФБ11-16 от 22.11.2016

- ЭБС Юрайт - Договор № 339-3К-16/ФБ14-16 от 28.11.2016
- eLibrary - Договор № ФБ08-16 от 03.10.2016

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации.

Обучение по образовательным программам среднего профессионального образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется на основе образовательных программ среднего профессионального образования, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния их здоровья.

### **8.3. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса**

Университет обладает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов лабораторных и практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебных практик, предусмотренных учебным планом образовательной организации. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

#### ***Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений***

##### **Кабинеты:**

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

##### **Лаборатории:**

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

##### **Спортивный комплекс:**

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

##### **Залы:**

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

Реализация ППСЗ обеспечивает:

- выполнение обучающимися лабораторных работ и практических занятий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров;
- освоение обучающимися профессиональных модулей в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

При использовании электронных изданий обучающиеся обеспечены рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин и необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья реализация ППССЗ осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких лиц. Для лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается возможность беспрепятственного доступа в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений). Также реализация ППССЗ для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы и индивидуальной программы реабилитации инвалида.

Реализация ППССЗ осуществляется на государственном языке Российской Федерации.

## **9. Приложения**

**9.1. Учебный план** представлен в отдельном файле



### **9.3. Рабочие программы учебных дисциплин**

Представлены в отдельных файлах по каждой дисциплине

#### **9.4. Программы практик**

Представлены в отдельных файлах по каждому виду практик



## **9.5. Программа государственной итоговой аттестации**

Представлен в отдельном файле

## **9.6. Фонды оценочных средств**

Представлены в отдельных файлах по каждой дисциплине и профессиональному модулю

Программа подготовки специалистов среднего звена разработана на основе ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548.

Авторы:

Преподаватель отделения СПО \_\_\_\_\_ Кулагина К.А.

ППССЗ рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии «12» ноября 2024 года протокол №5.

Председатель методической комиссии к.э.н., доцент Макарова С.Д.

Руководитель образовательной программы \_\_\_\_\_ Чкалова О.В.

**Программа согласована:**

А.А. Смирнов, руководитель направления по работе с клиентами и продажам  
ООО «МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ»

\_\_\_\_\_  
(подпись)

«        »                      20 г.

МП