

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»
(ФГБОУ ВО СПбГУПТД)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор по
учебной работе
_____ А.Е. Рудин
«__» _____ 20__ г.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

Специальность
38.02.08 Торговое дело

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Принято на Ученом совете университета
«02» июля 2024 г., протокол № 10

2024 год

Оглавление

Раздел 1. Общие положения	3
Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы.....	4
Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника.....	4
Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы	5
4.1. Общие компетенции	5
4.2. Профессиональные компетенции.....	9
Раздел 5. Структура образовательной программы	32
5.1. Учебный план.....	32
5.2. Календарный учебный график	38
5.3. Рабочая программа воспитания.....	40
5.4. Календарный план воспитательной работы	41
Раздел 6. Формы аттестации.....	41
Раздел 7. Организационно-педагогические условия реализации образовательной программы.....	41
7.1. Материально-техническое обеспечение образовательной программы.....	41
7.2. Учебно-методическое обеспечение образовательной программы	42
7.3. Кадровые условия реализации образовательной программы.....	42
7.4. Финансовые условия реализации образовательной программы	43
Приложения	44

Раздел 1. Общие положения

1.1. Образовательная программа среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена (далее – ОП, образовательная программа) по специальности 38.02.08 Торговое дело реализуется Колледжем технологии, моделирования и управления ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна» (далее – СПбГУПТД) по программе базовой подготовки на базе среднего общего образования.

ОП разработана на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 (далее – ФГОС СПО), с учетом потребностей регионального рынка труда.

Образовательная программа среднего профессионального образования представляет собой комплекс основных характеристик образования (объем, содержание, планируемые результаты) и организационно-педагогических условий, который представлен в виде учебного плана, календарного учебного графика, рабочих программ дисциплин (модулей), иных компонентов, оценочных и методических материалов, а также в виде рабочей программы воспитания, календарного плана воспитательной работы, форм аттестации.

ОП ежегодно обновляется с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона, культуры, науки, экономики, техники, технологий и социальной сферы в рамках, установленных ФГОС СПО.

Реализация ОП осуществляется на государственном языке Российской Федерации.

1.2. Нормативные основания для разработки образовательной программы:

Федеральный закон РФ «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ (с изменениями и дополнениями);

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»;

Приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 № 413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования»;

Приказ Минпросвещения России от 18.05.2023 № 371 «Об утверждении федеральной образовательной программы среднего общего образования»;

Приказ Минобрнауки России от 24 августа 2022 г. № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 885, Министерства просвещения Российской Федерации № 390 от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»).

Образовательная программа разработана с учетом требований профессиональных стандартов:

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 г. № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»;

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

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 ноября 2023 г. № 790н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог»;

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 г. № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству».

Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы

Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы, – специалист торгового дела.

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

Форма обучения: очная, заочная.

Объем образовательной программы, реализуемой на базе среднего общего образования – 2952 академических часа.

Срок получения образования по образовательной программе вне зависимости от применяемых образовательных технологий составляет:

на базе среднего общего образования – 1 год 10 месяцев (в очной форме обучения), 2 года 9 месяцев (в заочной форме обучения).

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Области профессиональной деятельности, в которой выпускники, освоившие образовательную программу, могут осуществлять профессиональную деятельность: 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее).

3.2. Содержание образовательной программы определяется видами деятельности, соответствующими присваиваемой квалификации, к которой готовятся обучающиеся. Соответствие видов деятельности профессиональным модулям и присваиваемой квалификации:

Наименование видов деятельности	Наименование профессиональных модулей	Квалификация
---------------------------------	---------------------------------------	--------------

Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности	«Специалист торгового дела»
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	
Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	
Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности	ПМ.04 Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности	

Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими общими компетенциями:

Код ОК	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения:
		распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части
		определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы
		выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
		владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
		оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
		Знания:
		актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях		

		основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте
		методы работы в профессиональной и смежных сферах
		порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения:
		определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации
		выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска
		оценивать практическую значимость результатов поиска
		применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности
		использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
		Знания:
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
		формат оформления результатов поиска информации
		современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и
программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства		
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой гра-	Умения:
		определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
		применять современную научную профессиональную терминологию
		определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
		выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной де-		

	мотности в различных жизненных ситуациях	тельность, выявлять источники финансирования
		презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности
		определять источники достоверной правовой информации
		составлять различные правовые документы
		находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать
		оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта
		Знания:
		содержание актуальной нормативно-правовой документации
		современная научная и профессиональная терминология
		возможные траектории профессионального развития и самообразования
		основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности
		правила разработки презентации
основные этапы разработки и реализации проекта		
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения:
		организовывать работу коллектива и команды
		взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания:
		психологические основы деятельности коллектива
		психологические особенности личности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения:
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке
		проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:
		правила оформления документов
		правила построения устных сообщений
		особенности социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных	Умения:
		проявлять гражданско-патриотическую позицию
		демонстрировать осознанное поведение
		описывать значимость своей специальности
		применять стандарты антикоррупционного поведения

	<p>российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения</p>	<p>Знания:</p> <p>сущность гражданско-патриотической позиции</p> <p>традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений</p> <p>значимость профессиональной деятельности по специальности</p> <p>стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения</p>
<p>ОК 07</p>	<p>Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<p>Умения:</p> <p>соблюдать нормы экологической безопасности</p> <p>определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности</p> <p>организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства</p> <p>организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона</p> <p>эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p> <p>Знания:</p> <p>правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности</p> <p>основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности</p> <p>пути обеспечения ресурсосбережения</p> <p>принципы бережливого производства</p> <p>основные направления изменения климатических условий региона</p> <p>правила поведения в чрезвычайных ситуациях</p>
<p>ОК 08</p>	<p>Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности</p>	<p>Умения:</p> <p>использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей</p> <p>применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности</p> <p>пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности</p> <p>Знания:</p> <p>роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека</p> <p>основы здорового образа жизни</p>

		условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности
		средства профилактики перенапряжения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения:
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания:
		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

4.2. Профессиональные компетенции

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ВД 01 Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		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.
		Умения:
		пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
		проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
		анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
		создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
		составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
		обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
		Знания:

		методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	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.
		Умения:
		применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
		осуществлять выбор поставщиков;
		оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
		составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
		создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
		обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
		работать в единой информационной системе.
	Знания:	
	правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;	

		<p>структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</p> <p>поиска и методов отбора поставщиков;</p> <p>методов и инструментов работы с базами больших данных;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</p> <p>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:</p> <p>формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</p> <p>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;</p> <p>осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о 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</p>

		обеспечения исполнения контрактов.
		Умения:
		применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
		составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
		обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
		описывать объект закупки;
		разрабатывать закупочную документацию;
		работать в единой информационной системе;
		взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
		анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
		формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
		проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).
		Знания:
		законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
		особенностей составления закупочной документации;
		методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешне-торгового контракта и его документальное сопровождение	Навыки:
		направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
		проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;

		составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
		документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
		подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
		формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
		обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
		формирования проекта внешнеторгового контракта;
		осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
		подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
		Умения:
		классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
		разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
		осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
		осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
		подготавливать коммерческие предложения, запросы;
		оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.
		Знания:
		основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
		нормативных правовых актов, регламенти-

		<p>рующих внешнеэкономическую деятельность;</p> <p>международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</p> <p>международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</p> <p>методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</p> <p>основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</p> <p>документооборота внешнеторговых сделок;</p> <p>условий внешнеторгового контракта;</p> <p>норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>
	<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>Навыки:</p> <p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</p> <p>подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p>

		<p>Умения:</p> <p>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;</p> <p>осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</p> <p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p> <p>Знания:</p> <p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту;</p> <p>порядка документооборота в организации;</p> <p>основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
	<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых 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>

		соблюдения правил охраны труда.
		Умения:
		осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
		осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
		проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
		осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
		использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
		применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
		применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
		управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
		оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
		применять электронный документооборот;
		осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
		применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
		оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
		осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в орга-

		<p>низации 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;</p> <p>форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</p> <p>средств, методов, инноваций в отрасли;</p> <p>организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</p> <p>требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</p> <p>правил торговли;</p> <p>количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.</p>
ВД 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p>Навыки:</p> <p>выявления проблем и формулирования целей исследования;</p> <p>планирования проведения маркетингового исследования;</p> <p>определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;</p> <p>подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;</p> <p>поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;</p> <p>подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового</p>

		исследования;
		проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		Умения:
		применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
		определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
		составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;
		составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
		проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		Знания:
		составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
		методов изучения рынка, анализа окружающей среды;
		этапов маркетинговых исследований, их результат;
		методы проведения маркетингового исследования;
		психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.
	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Навыки:
		разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
		применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
		применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
		Умения:
		обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых

		коммуникаций;
		использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
		Знания:
		средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Навыки:
		проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
		Умения:
		обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
		Знания:
		порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
		ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
	установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.	
	Умения:	
	анализировать текущую рыночную конъюнктуру.	
	Знания:	
		видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;
		методов оценки конкурентной среды.
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	Навыки:
		применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
		разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской

		<p>единицы, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p>Умения:</p> <p>применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</p> <p>развивать идеи до бизнес-предложений;</p> <p>оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</p> <p>оценивать риски, связанные с бизнесом;</p> <p>анализировать бизнес-концепции;</p> <p>предлагать идеи для дальнейшего развития;</p> <p>применять методы принятия оптимальных решений;</p> <p>находить аргументы в пользу идей;</p> <p>принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;</p> <p>обосновывать и оценивать цели и ценности;</p> <p>представлять идеи, дизайн, видения и решения;</p> <p>применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;</p> <p>использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;</p> <p>создавать деловые электронные презентации.</p> <p>Знания:</p> <p>норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</p> <p>роли и значения бизнес-плана;</p> <p>основных функций бизнес-плана;</p> <p>классификации основных типов бизнес-планов;</p> <p>методологии и процессов развития бизнес-идеи;</p> <p>порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.</p>
	ПК.2.6. Рассчитывать показатели эффективности предприни-	<p>Навыки:</p> <p>расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе</p>

	мательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	с применением программных продуктов.
		Умения:
		собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
		использовать методы экономического анализа;
		анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
		оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.
		Знания:
		принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;
		методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;
		методов, способов и приемов для решения задач по анализу;
		типов факторных моделей;
		схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;
		методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
		ПК.2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.		
Умения:		
		разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;

		<p>оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;</p> <p>предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.</p> <p>Знания:</p> <p>методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;</p> <p>спектра специализированных программных продуктов;</p> <p>интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;</p> <p>инновационных средств и устройств информатизации;</p> <p>порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.</p>
	<p>ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы</p>	<p>Навыки:</p> <p>сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</p> <p>Умения:</p> <p>собирать информацию о бизнес-проблемах;</p> <p>анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.</p> <p>Знания:</p> <p>рисков: понятия и видов;</p> <p>методов оценки риска, связанных с бизнесом;</p> <p>мер снижения риска, связанных с бизнесом;</p> <p>методов оценки выполнимости бизнес-идеи;</p> <p>основных способов анализа и оценки рисков;</p> <p>состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.</p>
<p>ВД 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о</p>	<p>Навыки:</p> <p>сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</p> <p>поиска и выявления потенциальных клиен-</p>

работы с клиентами (по выбору)	потенциальных клиентов и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	тов;
		формирования и актуализации клиентской базы;
		проведения мониторинга деятельности конкурентов.
		Умения:
		работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;
		вести и актуализировать базу данных клиентов;
		формировать отчетную документацию по клиентской базе;
		анализировать деятельность конкурентов;
		определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
		планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
		вести реестр реквизитов клиентов;
		использовать программные продукты.
		Знания:
	специализированных программных продуктов;	
	методики выявления потребностей клиентов.	
	ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	Навыки:
		определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
		формирования коммерческих предложений по продаже товаров;
		подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
		информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
стимулирования клиентов на заключение сделки;		
взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;		
закрытия сделок;		
соблюдения требований стандартов органи-		

		зации при продаже товаров;
		использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.
		Умения:
		планировать объемы собственных продаж;
		устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;
		использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
		формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
		планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
		использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
		предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
		опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		работать с возражениями клиента;
		применять техники по закрытию сделки;
		суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
		фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
		обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
		анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.
		Знания:
		методики выявления потребностей;
		техники продаж;
		методик проведения презентаций;
		потребительских свойств товаров;

		требований и стандартов производителя.
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов		Навыки:
		сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
		мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
		Умения:
		оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
		подготавливать документацию для формирования заказа;
		осуществлять мероприятия по размещению заказа;
		следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
		принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
		осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
		оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
		осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
		организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
		соблюдать конфиденциальность информации;
		предоставлять клиенту достоверную информацию;
		корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
		соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
		обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
		обеспечивать соблюдение требований охраны.
		Знания:
	принципов и порядка ведения претензионной	

		работы;
		ассортимента товаров;
		стандартов организации;
		стандартов менеджмента качества;
		гарантийной политики организации.
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	Навыки:
		анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
		выполнения запланированных показателей по объему продаж.
		Умения:
		разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
		собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
		планировать работу по выполнению плана продаж;
		анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
		анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
		анализировать возможности увеличения объемов продаж;
		планировать и контролировать поступление денежных средств;
		обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
		применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
		планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
		планировать объемы собственных продаж;
	Знания:	
	специализированных программных продуктов.	
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Навыки:
		разработки программ по повышению лояльности клиентов;
		разработки мероприятий по стимулированию продаж;
		информирования клиентов о текущих

		<p>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 удовлетворенности;</p> <p>разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</p> <p>анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</p> <p>анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;</p> <p>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>Знания:</p> <p>методики позиционирования продукции организации на рынке;</p> <p>методов сегментирования рынка;</p> <p>методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.</p>
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	<p>Навыки:</p> <p>контроля состояния товарных запасов.</p> <p>Умения:</p> <p>анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</p> <p>обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</p> <p>анализировать оборачиваемость складских</p>

		остатков.
		Знания: инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки: анализа выполнения плана продаж.
		Умения: составлять отчетную документацию по продажам.
		Знания: приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.
		ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
		Навыки: информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации.
		Умения: 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.
		Знания:
		основ организации послепродажного обслуживания.
ВД 04 Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности	ДПК 4.1. Осуществлять экономический анализ деятельности организации	Навыки:
		сбора, анализа и интерпретации экономической информации по деятельности организации
		мониторинга изменения данных для проведения экономического анализа
		Умения:
		осуществлять анализ эффективности использования ресурсов организации
		выявлять резервы повышения эффективности деятельности организации
		Знания:
		методов и приемов экономического анализа
		методики анализа эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов
	методики комплексной оценки деятельности организации	
	ДПК 4.2. Применять инструменты финансового и налогового планирования	Навыки:
		типовых методик расчета налогов и обязательных платежей организации
		Умения:
		работать с законодательными актами и нормативными документами, справочными, статистическими, периодическими изданиями по организации налоговой системы Российской Федерации
		Знания:
методов сбора, обработки и анализа экономической информации для решения прикладных задач в области налогообложения		
ДПК 4.3. Организовывать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга	Навыки:	
	разработки системы комплекса маркетинга и маркетинговых коммуникаций	
	подготовки рекомендаций по совершенствованию системы маркетинговых коммуникаций	
	Умения:	

		проводить внутренние и внешние коммуникационные кампании
		формировать деловую репутацию организации
		Знать:
		инструментов маркетинга
		инструментов маркетинговых коммуникаций
		методов оценки маркетинговых коммуникаций

Раздел 5. Структура образовательной программы

5.1. Учебный план

Учебный план на базе среднего общего образования (в очной форме обучения)

Индекс	Наименование	Формы пром. атт.					Итого акад. часов										Объём ОП	
		Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Др	Экспертное	По плану	С преп.	Лек	Пр	Конс	СР	ПАТТ	Пр. подгот	Обяз. часть	Вар. часть	
ПП.ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА							2952	2952	1880	980	772	128	994	78	540	1826	1126	
СГ.Социально-гуманитарный цикл							524	524	458	202	230	26	60	6		336	188	
СГ.01	История России	2				1	86	86	68	32	32	4	12	6	-	86		
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности			2		1	80	80	68		64	4	12		-	80		
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности					12	68	68	68	64		4			-	68		
СГ.04	Физическая культура / Физическая культура (адаптивная)		1	2			66	66	66		64	2			-	66		
СГ.05	Основы финансовой грамотности					1	36	36	30	14	14	2	6		-	36		
СГ.06	Основы бережливого производства					2	44	44	38	36		2	6		-		44	
СГ.07	Основы философии			1			36	36	30	14	14	2	6		-		36	
СГ.08	Психология общения / Психология общения (социальная адаптация)					1	36	36	30	14	14	2	6		-		36	
СГ.09	История и культура Санкт-Петербурга			1			36	36	30	14	14	2	6		-		36	
СГ.10	Русский язык и культура речи			1			36	36	30	14	14	2	6		-		36	
ОП.Общепрофессиональный цикл							794	794	722	398	274	50	48	24		280	514	
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации					3	96	96	84	52	26	6	12		-	46	50	
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	3					58	58	50	14	26	10	2	6	-	58		
ОП.03	Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда			2			62	62	58	36	18	4	4		-	62		

ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов			2		40	40	38	18	18	2	2		-	40	
ОП.05	Основы предпринимательства			2		38	38	38	18	18	2			-	38	
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности				2	36	36	36	18	18				-	36	
ОП.07	Менеджмент	1				60	60	46	28	14	4	8	6	-		60
ОП.08	Страхование имущественных рисков	4				66	66	58	26	26	6	2	6	-		66
ОП.09	Математика и статистика	1			2	98	98	82	46	32	4	10	6	-		98
ОП.10	Документационное обеспечение управления				4	60	60	58	26	26	6	2		-		60
ОП.11	Логистика				3	68	68	66	52	12	2	2		-		68
ОП.12	Бухгалтерский учет				34	112	112	108	64	40	4	4		-		112
ПМ.Профессиональные модули						1418	1418	700	380	268	52	670	48	540	994	424
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	2		12		111 22	398	398	186	92	78	16	200	12	180	398
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности				1	56	56	50	28	14	8	6		-	56	
МДК.01.02	Организация торговли				12	76	76	68	32	32	4	8		-	76	
МДК.01.03	Товароведение товаров промышленного производства				12	74	74	68	32	32	4	6		-	74	
УП.01.01	Учебная практика, Автоматизация торговой деятельности			1		72	72					72		<u>72</u>	72	
ПП.01.01	Производственная практика, Организация и осуществление торговой деятельности			2		108	108					108		<u>108</u>	108	
ПМ.01.ЭК	<i>Экзамен по модулю</i>	2				12	12						12	-	12	
ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	3		33		33	312	312	176	104	66	6	124	12	108	312
МДК.02.01	Организация предпринимательской деятельности				3	84	84	80	52	26	2	4		-	84	
МДК.02.02	Бизнес-планирование			3		56	56	54	26	26	2	2		-	56	
МДК.02.03	Маркетинговые исследования рынка				3	52	52	42	26	14	2	10		-	52	
ПП.02.01	Производственная практика, Исследования рынка			3		108	108					108		<u>108</u>	108	
ПМ.02.ЭК	<i>Экзамен по модулю</i>	3				12	12						12	-	12	

ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	2		2		222	284	284	114	54	54	6	158	12	<u>108</u>	284	
МДК.03.01	Методы продаж потребительских товаров					2	62	62	38	18	18	2	24		-	62	
МДК.03.02	Координация работы с клиентами					2	62	62	38	18	18	2	24		-	62	
МДК.03.03	Электронная коммерция					2	40	40	38	18	18	2	2		-	40	
ПП.03.01	Производственная практика, Практика по работе с клиентами			2			108	108					108		<u>108</u>	108	
ПМ.03.ЭК	<i>Экзамен по модулю</i>	2					12	12						12	-	12	
ПМ.04	Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности	4		4	24	4	424	424	224	130	70	24	188	12	<u>144</u>		424
МДК.04.01	Анализ финансово-хозяйственной деятельности				4		108	108	84	38	26	20	24		-		108
МДК.04.02	Финансы, налоги и налогообложение					4	80	80	66	38	26	2	14		-		80
МДК.04.03	Маркетинг				2		80	80	74	54	18	2	6		-		80
ПП.04.01	Производственная практика, Оценка торгово-экономической деятельности предприятия (преддипломная практика)			4			144	144					144		<u>144</u>		144
ПМ.04.ЭК	<i>Экзамен по модулю</i>	4					12	12						12	-		12
ГИА. Государственная итоговая аттестация							216	216					216			216	
ГИА.01	Демонстрационный экзамен и защита дипломного проекта						216	216					216		-	216	
Итого акад. часов (без факультативов)							2952	2952	1880	980	772	128	994	78	540	58.85%	41.15%
Учебные практики, нед.							2										
Производственные практики, нед.							13										

Учебный план на базе среднего общего образования (в заочной форме обучения)

Индекс	Наименование	Формы пром. атт.						Итого акад. часов									Объем ОП			
		Экза мен	Зачет	Зачет с оц.	КР	ДКР	Др	Экспертное	По плану	С преп.	Лек	Пр	Конс	СР	ПАТТ	Пр. подгот	Обяз. часть	Вар. часть		
ПП.ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА								2952	2952	480	468			12	2394	78	540	1876	1076	
СГ.Социально-гуманитарный цикл								524	524	88	88				430	6			336	188
СГ.01	История России	1				1		86	86	10	10			70	6	-	86			
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности			2		2		80	80	10	10			70		-	80			
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности					1	1	68	68	8	8			60		-	68			
СГ.04	Физическая культура / Физическая культура (адаптивная)		1			1		66	66	2	2			64		-	66			
СГ.05	Основы финансовой грамотности					1	1	36	36	10	10			26		-	36			
СГ.06	Основы бережливого производства					1	1	44	44	12	12			32		-		44		
СГ.07	Основы философии			1		1		36	36	10	10			26		-		36		
СГ.08	Психология общения / Психология общения (социальная адаптация)					1	1	36	36	8	8			28		-		36		
СГ.09	История и культура Санкт-Петербурга			1		1		36	36	8	8			28		-		36		
СГ.10	Русский язык и культура речи			1		1		36	36	10	10			26		-		36		
ОП.Общепрофессиональный цикл								794	794	166	166			604	24			330	464	
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации					1	1	96	96	14	14			82		-	96			
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	2				2		58	58	12	12			40	6	-	58			
ОП.03	Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда			3		3		62	62	20	20			42		-	62			
ОП.04	Автоматизация торговых-технологических процессов			3		3		40	40	12	12			28		-	40			
ОП.05	Основы предпринимательства			1		1		38	38	10	10			28		-	38			

ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности					2	2	36	36	10	10			26		-	36		
ОП.07	Менеджмент	2				2		60	60	16	16			38	6	-		60	
ОП.08	Страхование имущественных рисков	2				2		66	66	16	16			44	6	-		66	
ОП.09	Математика и статистика	1				1		98	98	12	12			80	6	-		98	
ОП.10	Документационное обеспечение управления					2	2	60	60	10	10			50		-		60	
ОП.11	Логистика					2	2	68	68	14	14			54		-		68	
ОП.12	Бухгалтерский учет					2	2	112	112	20	20			92		-		112	
ПМ.Профессиональные модули								1418	1418	226	214			12	1144	48	540	994	424
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	2				22		122	122	398	398	52	52			334	12	180	398
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности					1	1	56	56	12	12			44		-		56	
МДК.01.02	Организация торговли					2	2	76	76	20	20			56		-		76	
МДК.01.03	Товароведение товаров промышленного производства					2	2	74	74	20	20			54		-		74	
УП.01.01	Учебная практика, Автоматизация торговой деятельности					2		72	72					72		<u>72</u>		72	
ПП.01.01	Производственная практика, Организация и осуществление торговой деятельности					2		108	108					108		<u>108</u>		108	
ПМ.01.ЭК	Экзамен по модулю	2						12	12							12	-	12	
ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	3				33		233	23	312	312	52	52			248	12	108	312
МДК.02.01	Организация предпринимательской деятельности					3	3	84	84	24	24			60		-		84	
МДК.02.02	Бизнес-планирование					3		56	56	16	16			40		-		56	
МДК.02.03	Маркетинговые исследования рынка					2	2	52	52	12	12			40		-		52	
ПП.02.01	Производственная практика, Исследования рынка					3		108	108					108		<u>108</u>		108	
ПМ.02.ЭК	Экзамен по модулю	3						12	12							12	-	12	

ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	1		1		111	111	284	284	34	34			238	12	108	284	
МДК.03.01	Методы продаж потребительских товаров					1	1	62	62	12	12			50		-	62	
МДК.03.02	Координация работы с клиентами					1	1	62	62	12	12			50		-	62	
МДК.03.03	Электронная коммерция					1	1	40	40	10	10			30		-	40	
ПП.03.01	Производственная практика, Практика по работе с клиентами			1				108	108					108		<u>108</u>	108	
ПМ.03.ЭК	<i>Экзамен по модулю</i>	<i>1</i>						12	12						12	-	12	
ПМ.04	Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности	3		3	33	3	3	424	424	88	76		12	324	12	144		424
МДК.04.01	Анализ финансово-хозяйственной деятельности				3			108	108	42	36		6	66		-		108
МДК.04.02	Финансы, налоги и налогообложение					3	3	80	80	22	20		2	58		-		80
МДК.04.03	Маркетинг				3			80	80	24	20		4	56		-		80
ПП.04.01	Производственная практика, Оценка торгово-экономической деятельности предприятия (преддипломная практика)			3				144	144					144		<u>144</u>		144
ПМ.04.ЭК	<i>Экзамен по модулю</i>	<i>3</i>						12	12						12	-		12
ГИА.Государственная итоговая аттестация								216	216					216			216	
ГИА.01	Демонстрационный экзамен и защита дипломного проекта							216	216					216		-	216	
Итого акад. часов (без факультативов)								2952	2952	480	468		12	2394	78	540	60.67%	39.33%
Учебные практики, нед.								2										
Производственные практики, нед.								13										

5.3. Рабочая программа воспитания

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

Цель рабочей программы воспитания – личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций квалифицированных рабочих, специалистов среднего звена на практике.

Задачи воспитательной работы:

- формирование гармонически развитой личности, готовой и способной решать различные задачи в интересах человека, семьи, общества и государства;

- создание благоприятного социально-психологического климата, комфортной социокультурной среды для профессионального, личностного развития и самореализации обучающихся;

- воспитание у студентов гражданской позиции, патриотического сознания, правовой и политической культуры; воспитание уважения к закону, нормам коллективной жизни, развитие гражданской и социальной ответственности; воспитание уважительного отношения к национальным традициям представителей различных культур;

- воспитание потребности к труду как первой жизненной необходимости и важной жизненной ценности, целеустремленности и предприимчивости, развитие потребности к творческому труду, воспитание социально-значимой целеустремленности и ответственности в деловых отношениях;

- воспитание потребности в здоровом образе жизни, совершенствовании своего физического состояния;

- воспитание ответственного отношения к природной и социокультурной среде;

- формирование у обучающихся лидерских качеств, навыков коммуникации и командного взаимодействия через участие в различных направлениях деятельности студенческих объединений, формах студенческого самоуправления;

- сохранение и приумножение историко-культурных традиций образовательной организации и образовательного пространства;

- воспитание у обучающихся ответственного отношения к учебе, научно-исследовательской и творческой деятельности;

- информирование молодежи о потенциальных возможностях саморазвития, обеспечения поддержки научной, творческой и предпринимательской активности обучающихся.

Реализация рабочей программы воспитания направлена на сохранение и развитие традиционных духовно-нравственных ценностей России: жизнь, достоинство, права и свободы человека, патриотизм, гражданственность, служение Отечеству и ответственность за его судьбу, высокие нравственные идеалы, крепкая семья, созидательный труд, приоритет духовного над материальным, гуманизм, милосердие, справедливость, коллективизм, взаимопомощь и взаимоуважение, историческая память и преемственность поколений, единство народов России.

5.3.2. Воспитание обучающихся при освоении ими образовательной программы осуществляется на основе рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы.

Рабочая программа воспитания представлена в Приложении 5.

5.4. Календарный план воспитательной работы

Календарный план воспитательной работы представлен в Приложении 5.

Раздел 6. Формы аттестации

К формам аттестации по ОП по специальности 38.02.08 Торговое дело относятся текущий контроль успеваемости, промежуточная и государственная итоговая аттестация обучающихся.

Формы и процедуры текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по каждому учебному предмету, дисциплине и профессиональному модулю разработаны колледжем самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

Промежуточная аттестация обучающихся осуществляется в рамках освоения циклов ОП в соответствии с разработанными образовательной организацией оценочными средствами, позволяющими оценить достижения запланированных по отдельным дисциплинам (модулям) и практикам результатов обучения.

Государственная итоговая аттестация осуществляется в соответствии с Порядком проведения ГИА.

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

Раздел 7. Организационно-педагогические условия реализации образовательной программы

7.1. Материально-техническое обеспечение образовательной программы

7.1.1. Для реализации ОП колледж располагает специальными помещениями, которые представляют собой учебные аудитории, лаборатории, мастерские, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, а также для проведения текущего контроля, промежуточной и государственной итоговой аттестации, помещения для организации самостоятельной и воспитательной работы.

Все виды учебной деятельности обучающихся, предусмотренные учебным планом, включая промежуточную и государственную итоговую аттестацию, обеспечены расходными материалами.

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

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Перечень специальных помещений:

Кабинеты:

Социально-экономических дисциплин;

Истории и обществознания;

Иностранного языка;

Математики и статистики;

Экономики и менеджмента;

Правового обеспечения профессиональной деятельности;

Бухгалтерского учета и документационного обеспечения управления;

Финансов, налогов и налогообложения;

Метрологии и стандартизации;

Безопасности жизнедеятельности;

Организации коммерческой деятельности, логистики и маркетинга;

Междисциплинарных курсов.

Лаборатории:

Информационных технологий в профессиональной деятельности.

Спортивный комплекс:

Спортивный зал

Залы:

Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет;

Актовый зал.

7.2. Учебно-методическое обеспечение образовательной программы

7.2.1. Образовательная программа обеспечена учебно-методической документацией по всем учебным дисциплинам (модулям), видам практики, видам государственной итоговой аттестации.

Библиотечный фонд укомплектован печатными изданиями из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в рабочих программах дисциплин (модулей), практик, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину (модуль), проходящих соответствующую практику.

Электронная информационно-образовательная среда предоставляет права одновременного доступа не менее 25 процентов обучающихся к электронно-библиотечным системам (ЭБС), к собственным электронным образовательным и информационным ресурсам.

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

7.3. Кадровые условия реализации образовательной программы

Реализация ОП обеспечивается педагогическими работниками СПбГУПТД, а также лицами, привлекаемыми к реализации ОП на иных условиях, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует об-

ластям профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее) (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее трех лет).

Квалификация педагогических работников отвечает квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках.

Педагогические работники, привлекаемые к реализации ОП, получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации не реже одного раза в три года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует одной из областей профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее), а также в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия полученных компетенций требованиям к квалификации педагогического работника.

Доля педагогических работников, имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует одной из областей профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика, 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее) в общем числе педагогических работников, обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей ОП, составляет не менее 25 процентов.

Информация о кадровом обеспечении ОП представлена на официальном сайте СПбГУПТД по ссылке https://sutd.ru/universitet/staff/36_0/.

7.4. Финансовые условия реализации образовательной программы

Финансовое обеспечение реализации образовательной программы осуществляется в объеме не ниже определенного в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Приложения

Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации образовательной программы, размещены на официальном сайте СПбГУПТД по ссылке <https://sutd.ru/sveden/education/>

Приложение 1. Учебный план

Приложение 2. Календарный учебный график

Приложение 3. Рабочие программы дисциплин, курсов (модулей), практик

Приложение 4. Методические и иные материалы

Приложение 5. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы