



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»
Колледж технологии, моделирования и управления

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ПРОФЕССИОНАЛИТЕТ»**

Среднее профессиональное образование

**Образовательная программа
подготовки специалистов среднего звена**

Специальность 38.02.08 Торговое дело

На базе основного общего образования

Форма обучения очная

Квалификация выпускника
Специалист торгового дела

Одобрено на заседании Ученого совета:

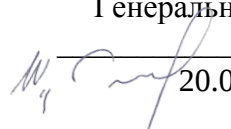
протокол № 08 от 20.05.2025

приказ № 82/1 от 20.05.2025

Утверждено Приказом СПбГУПТД

_____/_____
подпись

Согласовано с предприятием-работодателем
ООО ФНО «Меркурий»

Генеральный директор
С.В. Щербаков
20.05.2025


2025 год

Лист согласования

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии
специальности 38.02.08 Торговое дело:

протокол № 07 от 20.03.2025

протокол № ____ от __.__.2026

протокол № ____ от __.__.2027

Рассмотрено на заседании педагогического
совета:

протокол № 03 от 17.04.2025

протокол № ____ от __.__.2026

протокол № ____ от __.__.2027

Одобрено на заседании Ученого совета:

протокол № ____ от __.__.2026

протокол № ____ от __.__.2027

Утверждено Приказом СПбГУПТД

приказ № ____ от __.__.2026

_____/_____/

подпись

приказ № ____ от __.__.2027

_____/_____/

подпись

Согласовано с предприятием-работодателем
ООО ФНО «Меркурий»

Генеральный директор

С.В. Щербаков
__.__.2026

Генеральный директор

С.В. Щербаков
__.__.2027

Организация-работодатель:

ООО Фабрика нестандартной обуви
«Меркурий»

Организация-разработчик:

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский
государственный университет
промышленных технологий и дизайна»

Содержание

Раздел 1. Общие положения	4
1.1. Назначение основной профессиональной образовательной программы.....	4
1.2. Нормативные документы	4
1.3. Перечень сокращений	5
Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы	6
Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника	7
3.1. Область профессиональной деятельности выпускников	7
3.3. Осваиваемые виды деятельности	9
Раздел 4. Требования к результатам освоения образовательной программы	10
4.1. Общие компетенции	10
4.2. Профессиональные компетенции	15
4.3. Матрица компетенций выпускника	39
Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы	46
5.1. Учебный план.....	46
5.2. Обоснование распределения вариативной части образовательной программы	51
5.3. План обучения в форме практической подготовки на предприятии (на рабочем месте)	52
5.4. Календарный учебный график	56
5.5. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей	57
5.6. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы.....	57
5.7. Практическая подготовка.....	57
5.8. Государственная итоговая аттестация	57
Раздел 6. Условия реализации образовательной программы	58
6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение образовательной программы	58
6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий	59
6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы	60
6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы	61
Приложение 1.....	62
Приложение 2.....	63
Приложение 2.1.....	64
Приложение 3.....	65
Приложение 4.....	66
Приложение 5.....	67

Раздел 1. Общие положения

1.1. Назначение основной профессиональной образовательной программы

Настоящая основная профессиональная образовательная программа (далее – ОПОП) по специальности 38.02.08 Торговое дело разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548 (далее – ФГОС, ФГОС СПО).

ОПОП определяет объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, требования к результатам освоения образовательной программы, условия реализации образовательной программы.

Основная профессиональная образовательная программа (далее – образовательная программа), реализуемая на базе основного общего образования, разработана образовательной организацией на основе требований соответствующих федеральных государственных образовательных стандартов среднего общего и среднего профессионального образования и положений федеральной основной общеобразовательной программы среднего общего образования, а также с учетом получаемой специальности среднего профессионального образования.

1.2. Нормативные документы

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

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 Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

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

Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»);

Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 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 ноября 2023 г. № 821н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик»;

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

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 14 июля 2023 г. № 534 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»;

Приказ Минпросвещения России от 13.12.2023 № 932 «Об утверждении Перечня профессий и специальностей среднего профессионального образования, реализация образовательных программ по которым не допускается с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий»;

Постановление Правительства Российской Федерации от 13 октября 2020 г. № 1681 «О целевом обучении по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования»;

Распоряжение Минпросвещения России от 30 апреля 2021 г. № Р-98 «Об утверждении Концепции преподавания общеобразовательных дисциплин с учетом профессиональной направленности программ среднего профессионального образования, реализуемых на базе основного общего образования».

1.3. Перечень сокращений

ГИА – государственная итоговая аттестация;

ДПК – дополнительные профессиональные компетенции;

ДЭ – демонстрационный экзамен;

МДК – междисциплинарный курс;

ОК – общие компетенции;

ОП – общепрофессиональный цикл;

ОПОП-П – основная профессиональная образовательная программа «Профессионалитет»;

ОТФ – обобщенная трудовая функция;

ОУП – общие учебные предметы;

ПА – промежуточная аттестация;

ПК – профессиональные компетенции;

ПМ – профессиональный модуль;

ПП – производственная практика;

ПС – профессиональный стандарт;

ПЦ – профессиональный цикл;

СГ – социально-гуманитарный цикл;

ТФ – трудовая функция;

УМК – учебно-методический комплект;

УП – учебная практика;

ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования.

Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы

Параметр	Данные	
Отрасль, для которой разработана образовательная программа	Легкая промышленность	
Перечень профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников (при наличии)	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.09.2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.03.2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия»; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08.11.2023 № 790н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог»; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.11.2023 № 821н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик»; Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.04.2021 № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству»	
Специализированные допуски для прохождения практики, в том числе по охране труда и возраст до 18 лет	Студенты, вышедшие на практику, допускаются к выполнению работы после прохождения вводного инструктажа по охране труда, инструктажа по охране труда на рабочем месте, а также повторения приемов оказания первой доврачебной помощи пострадавшим от несчастных случаев (при получении травмы в период практики)	
Реквизиты ФГОС СПО	Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548 «Об утверждении ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело»	
Квалификация (-и) выпускника	Специалист торгового дела	
в т.ч. дополнительные квалификации	-	
Направленность (при наличии)	-	
Нормативный срок реализации	На базе основного общего образования – 2 года 10 месяцев	
Нормативный объем образовательной программы	На базе основного общего образования – 4428 академических часов	
Согласованный с работодателем срок реализации образовательной программы	2 года 10 месяцев	
Согласованный с работодателем объем образовательной программы	4428 академических часов	
Форма обучения	очная	
Структура образовательной программы	Объем, в ак.ч.	в т.ч. в форме практической подготовки
Обязательная часть образовательной программы	3132	1268
общие учебные предметы	1306	122
социально-гуманитарный цикл	336	58
общепрофессиональный цикл	280	244

профессиональный цикл	994	844
в т.ч. практика:	396	396
- учебная	- 72	- 72
- производственная	- 324	- 324
Вариативная часть образовательной программы	1296	738
в т.ч. запрос конкретного работодателя кластера и (или) отрасли (не менее 50% объема вариативной части образовательной программы), включая цифровой образовательный модуль:	970	682
СГ.06* Основы бережливого производства	44	4
ОП.01* Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	50	30
ОП.07* Менеджмент	60	20
ОП.08* Страхование имущественных рисков	66	52
ОП.09* Математика и статистика	98	28
ОП.10* Документационное обеспечение управления	60	48
ОП.11* Логистика	68	64
ОП.12ц* Бухгалтерский учет	112	98
МДК.04.01* Анализ финансово-хозяйственной деятельности	108	64
МДК.04.02* Финансы, налоги и налогообложение	80	64
МДК.04.03* Маркетинг	80	66
ПП.04.01* Производственная практика, Оценка торгово-экономической деятельности предприятия (преддипломная практика)	144	144
ГИА в форме демонстрационного экзамена + защита дипломной работы	216	
Всего	4428	2006

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Область профессиональной деятельности выпускников

08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее).

3.2. Профессиональные стандарты

Перечень профессиональных стандартов, учитываемых при разработке ОПОП-П:

№	Код и Наименование ПС	Реквизиты утверждения	Код и наименование ОТФ	Код и наименование ТФ
1	08.026 Специалист в сфере закупок	Приказ Министерства труда и социальной	ОТФ А. Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги

		защиты Российской Федерации от 10.09.2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»	корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
2	08.035 Маркетолог	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08.11.2023 № 790н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог»	ОТФ А. Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования
			ОТФ В. Разработка и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ В/04.7 Разработка, внедрение и совершенствование системы маркетинговых коммуникаций в организации
3	08.037 Бизнес-аналитик	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 ноября 2023 г. № 821н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик»	ОТФ В. Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
			ОТФ С. Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей	ТФ С/001.5 Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях
4	08.043 Экономист предприятия	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.03.2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия»	ОТФ А. Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
			ОТФ В. Планирование и прогнозирование экономической деятельности организации	ТФ А/02.6 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации
5	40.062 Специалист по качеству	Приказ Министерства труда и социальной	ОТФ А. Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам), необходимых для

		защиты Российской Федерации от 22.04.2021 № 276н «Об утверждении профессиональн ого стандарта «Специалист по качеству»		эксплуатации продукции
--	--	---	--	------------------------

3.3. Осваиваемые виды деятельности

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
Виды деятельности по выбору (общие)	
Организация и осуществление торговой деятельности	ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
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. Требования к результатам освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции

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	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

	выполнения задач профессиональной деятельности	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 грамотности в различных жизненных ситуациях	Умения:
		определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
		применять современную научную профессиональную терминологию
		определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
		выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
		определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, 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-	Умения:

	патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	проявлять гражданско-патриотическую позицию
		демонстрировать осознанное поведение
		описывать значимость своей специальности
		применять стандарты антикоррупционного поведения
		Знания:
		сущность гражданско-патриотической позиции
		традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений
		значимость профессиональной деятельности по специальности
		стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Умения:
		соблюдать нормы экологической безопасности
		определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности
		организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства
		организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона
		эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
		Знания:
		правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности
		основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности
		пути обеспечения ресурсосбережения
		принципы бережливого производства
		основные направления изменения климатических условий региона

		правила поведения в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	Умения:
		использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей
		применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности
		пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности
		Знания:
		роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека
		основы здорового образа жизни
		условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности
		средства профилактики перенапряжения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения:
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания:
		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности

		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

4.2. Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
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;
		структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
		поиска и методов отбора поставщиков;
		методов и инструментов работы с базами больших данных;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
		схем электронного документооборота.
	ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с	Навыки:
		формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта

	использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	контракта;
		составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
		осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
		публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
		публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
		организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.
		Умения:
		применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
		составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
		обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
		описывать объект закупки;
		разрабатывать закупочную документацию;
		работать в единой информационной системе;

		взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
		анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
		формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
		проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).
		Знания:
		законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
		особенностей составления закупочной документации;
		методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Навыки:
		направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
		проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
		составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
		документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
		подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
		формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;

		обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
		формирования проекта внешнеторгового контракта;
		осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
		подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
		Умения:
		классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
		разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
		осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
		осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
		подготавливать коммерческие предложения, запросы;
		оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.
		Знания:
		основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
		нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;
		международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
		международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;

		методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
		методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
		основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;
		документооборота внешнеторговых сделок;
		условий внешнеторгового контракта;
		норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
	ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Навыки:
		подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
		сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
		разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
		мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
		документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
		подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
		Умения:
		составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в

		связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
		осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
		осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.
		Знания:
		правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
		порядка документооборота в организации;
		основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
	ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Навыки:
		выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
		организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
		приемки товаров по количеству и качеству;
		соблюдения правил охраны труда.
		Умения:
		осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых

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

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

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

		организации;
		применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
		Умения:
		обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
		использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
		Знания:
		средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.
	ПК 2.3. Проводить сбор, 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	Навыки:
		установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
		Умения:

		анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
		Знания:
		видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;
		методов оценки конкурентной среды.
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	Навыки:
		применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
		разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
		Умения:
		применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		развивать идеи до бизнес-предложений;
		оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
		оценивать риски, связанные с бизнесом;
		анализировать бизнес-концепции;
		предлагать идеи для дальнейшего развития;
		применять методы принятия оптимальных решений;
		находить аргументы в пользу идей;
		принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
		обосновывать и оценивать цели и ценности;

		представлять идеи, дизайн, видения и решения;
		применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;
		использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
		создавать деловые электронные презентации.
		Знания:
		норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		роли и значения бизнес-плана;
		основных функций бизнес-плана;
		классификации основных типов бизнес-планов;
		методологии и процессов развития бизнес-идеи;
		порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.
	ПК.2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	Навыки:
		расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
		Умения:
		собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
		использовать методы экономического анализа;
		анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;

		оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.
		Знания:
		принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;
		методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;
		методов, способов и приемов для решения задач по анализу;
		типов факторных моделей;
		схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;
		методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
	ПК.2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Навыки:
		определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
		Умения:
		разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
		оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
		предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.
		Знания:

		методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;
		спектра специализированных программных продуктов;
		интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;
		инновационных средств и устройств информатизации;
		порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.
	ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Навыки:
		сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
		Умения:
		собирать информацию о бизнес-проблемах;
		анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
		Знания:
		рисков: понятия и видов;
		методов оценки риска, связанных с бизнесом;
		мер снижения риска, связанных с бизнесом;
		методов оценки выполнимости бизнес-идеи;
		основных способов анализа и оценки рисков;
		состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.
ВД 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе	Навыки:
		сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;

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

		информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
		стимулирования клиентов на заключение сделки;
		взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
		закрытия сделок;
		соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
		использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.
		Умения:
		планировать объемы собственных продаж;
		устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;
		использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
		формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
		планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
		использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
		предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
		опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
		работать с возражениями клиента;
		применять техники по закрытию сделки;

		суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
		фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
		обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
		анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.
		Знания:
		методики выявления потребностей;
		техники продаж;
		методик проведения презентаций;
		потребительских свойств товаров;
		требований и стандартов производителя.
	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	Навыки:
		сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
		мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
		Умения:
		оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
		подготавливать документацию для формирования заказа;
		осуществлять мероприятия по размещению заказа;
		следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
		принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
		осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;

		оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
		осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
		организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
		соблюдать конфиденциальность информации;
		предоставлять клиенту достоверную информацию;
		корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
		соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
		обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
		обеспечивать соблюдение требований охраны.
		Знания:
		принципов и порядка ведения претензионной работы;
		ассортимента товаров;
		стандартов организации;
	ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	стандартов менеджмента качества;
		гарантийной политики организации.
		Навыки:
		анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
		выполнения запланированных показателей по объему продаж.
		Умения:
		разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
		собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
		планировать работу по выполнению плана продаж;
		анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий

		по реализации;
		анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
		анализировать возможности увеличения объемов продаж;
		планировать и контролировать поступление денежных средств;
		обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
		применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;
		планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
		планировать объемы собственных продаж;
		Знания:
		специализированных программных продуктов.
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Навыки:
		разработки программ по повышению лояльности клиентов;
		разработки мероприятий по стимулированию продаж;
		информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
		участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
		стимулирования клиентов на заключение сделки;
		Умения:
		оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
		разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
		разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;

		анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
		анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
		анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
		вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
		вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.
		Знания:
		методики позиционирования продукции организации на рынке;
		методов сегментирования рынка;
		методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Навыки:
		контроля состояния товарных запасов.
		Умения:
		анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
		обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
		анализировать оборачиваемость складских остатков.
		Знания:
		инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.7. 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.

ВД 04 Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности	ДПК 4.1. Осуществлять экономический анализ деятельности организации	Знания:
		основ организации послепродажного обслуживания.
		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:
	ДПК 4.3. Организовывать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга	методов сбора, обработки и анализа экономической информации для решения прикладных задач в области налогообложения
		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

4.3. Матрица компетенций выпускника

4.3.1. Матрица соответствия видов деятельности по ФГОС СПО, видам деятельности по запросу работодателя видам профессиональной деятельности по профессиональным стандартам, квалификационным справочникам с учетом отраслевой специфики

Часть ОПОП-П обязательная /вариативная	Наименование вида деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции	Код профессионального стандарта	Код и наименование обобщенной трудовой функции	Код и наименование трудовой функции
ВД по ФГОС СПО обязательная	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 ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и	08.026 Специалист в сфере закупок	ОТФ А. Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/01.5 Предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги

		потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение			ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации
ВД по ФГОС СПО обязательная	ВД 02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПК 2.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	08.035 Маркетолог	ОТФ А. Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования

		ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	08.037 Бизнес-аналитик	ОТФ В. Обеспечение изменений в организации	ТФ В/01.5 Разработка требований к выбранному решению и управление ими
		ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности		ОТФ С. Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей	ТФ С/001.5 Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях
		ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	08.043 Экономист предприятия	ОТФ А. Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации
ВД по ФГОС СПО обязательная	ВД 03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных	08.026 Специалист в сфере закупок	ОТФ А. Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ТФ А/02.5 Подготовка закупочной документации

		технологий			
		ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	40.062 Специалист по качеству	ОТФ А. Мониторинг соответствия качества продукции (работ, услуг)	ТФ А/01.5 Определение требований к продукции (работам, услугам), необходимых для эксплуатации продукции
ВД по ФГОС СПО вариативная	ВД 04 Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности	ДПК 4.1. Осуществлять экономический анализ деятельности организации	08.043 Экономист предприятия	ОТФ А. Экономический анализ деятельности организации	ТФ А/02.6 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации
		ДПК 4.2. Применять инструменты финансового и налогового планирования	08.043 Экономист предприятия	ОТФ В. Планирование и прогнозирование экономической деятельности организации	ТФ В/01.7 Подготовка экономических обоснований для стратегических и оперативных планов развития организации
		ДПК 4.3. Организовывать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга	08.035 Маркетолог	ОТФ В. Разработка и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга	ТФ В/04.7 Разработка, внедрение и совершенствование системы маркетинговых коммуникаций в организации

4.3.2. Матрица соответствия компетенций и составных частей ОПОП-П по специальности:

Индекс	Наименование	Код общих и профессиональных компетенций, осваиваемых в рамках дисциплин (профессиональных модулей)																																		
		Общие компетенции (ОК)									Профессиональные компетенции (ПК)																									
		01	02	03	04	05	06	07	08	09	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	4.1	4.2	4.3	
Обязательная часть образовательной программы																																				
ОУП.01	Общие учебные предметы																																			
ОУП.01.01	Русский язык																																			
ОУП.01.02	Литература																																			
ОУП.01.03у	Математика																																			
ОУП.01.04	Иностранный язык																																			
ОУП.01.05у	Информатика																																			
ОУП.01.06	Физика																																			
ОУП.01.07	Химия																																			
ОУП.01.08	Биология																																			
ОУП.01.09	История																																			
ОУП.01.10	Обществознание																																			
ОУП.01.11	География																																			
ОУП.01.12	Физическая культура / Физическая культура (адаптивная)																																			
ОУП.01.13	Основы безопасности и защиты Родины																																			
ОУП.02	Дополнительные учебные предметы																																			
ОУП.02.01	Введение в профессиональную деятельность																																			
ПП.00	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА	О	О	О	О	О	О	О	О	О	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	ДП	ДП	ДП
СГ.00	Социально-гуманитарный цикл		О	О	О	О	О	О	О	О																										
СГ.01	История России						О																													
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности				О					О																										
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности							О																												
СГ.04	Физическая культура / Физическая культура (адаптивная)								О																											
СГ.05	Основы финансовой грамотности		О	О																																
СГ.06*	Основы бережливого производства							О																												

Индекс	Наименование	Код общих и профессиональных компетенций, осваиваемых в рамках дисциплин (профессиональных модулей)																																		
		Общие компетенции (ОК)									Профессиональные компетенции (ПК)																									
		01	02	03	04	05	06	07	08	09	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	4.1	4.2	4.3	
СГ.07	Основы философии				О		О																													
СГ.08	Психология общения / Психология общения (социальная адаптация)				О																															
СГ.09	История и культура Санкт-Петербурга					О																														
СГ.10	Русский язык и культура речи					О				О																										
ОП.00	Общепрофессиональный цикл	О	О	О	О			О		О	П	П	П		П	П	П						П	П	П						П					
ОП.01*	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	О		О																		П	П													
ОП.02ц	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности		О										П			П																				
ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда							О							П																					
ОП.04ц	Автоматизация торгово-технологических процессов		О												П																					
ОП.05	Основы предпринимательства			О																		П		П												
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности			О								П	П		П																					
ОП.07*	Менеджмент				О																		П													
ОП.08*	Страхование имущественных рисков		О	О								П																								
ОП.09*	Математика и статистика	О		О													П																			
ОП.10*	Документационное обеспечение управления	О	О							О			П																							
ОП.11*	Логистика		О								П	П																								
ОП.12ц*	Бухгалтерский учет	О		О									П																			П				
ПЦ.00	Профессиональный цикл	О	О	О	О	О		О		О	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	ДП	ДП	ДП	
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	О	О								П	П	П	П	П	П																				
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности	О										П	П																							
МДК.01.02	Организация торговли	О												П	П	П																				
МДК.01.03	Товароведение товаров	О												П	П	П																				

Индекс	Наименование	Код общих и профессиональных компетенций, осваиваемых в рамках дисциплин (профессиональных модулей)																																					
		Общие компетенции (ОК)									Профессиональные компетенции (ПК)																												
		01	02	03	04	05	06	07	08	09	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	4.1	4.2	4.3				
	промышленного производства																																						
УП.01.01	Учебная практика, Автоматизация торговой деятельности	О	О									П	П	П	П	П	П																						
ПП.01.01	Производственная практика, Организация и осуществление торговой деятельности	О	О									П	П	П	П	П	П																						
ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)			О						О							П	П	П	П	П	П	П	П															
МДК.02.01	Организация предпринимательской деятельности			О						О												П	П	П															
МДК.02.02	Бизнес-планирование			О						О										П	П																		
МДК.02.03	Маркетинговые исследования рынка			О													П	П	П																				
ПП.02.01	Производственная практика, Исследования рынка			О													П	П	П																				
ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)				О																				П	П	П	П	П	П	П	П	П						
МДК.03.01	Методы продаж потребительских товаров				О																				П	П	П	П	П	П	П	П	П						
МДК.03.02	Координация работы с клиентами				О																				П	П	П	П	П	П	П	П	П						
МДК.03.03ц	Электронная коммерция				О																				П	П	П	П	П	П	П	П	П						
ПП.03.01	Производственная практика, Практика по работе с клиентами				О																				П	П	П	П	П	П	П	П							
ПМ.04	Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности	О	О	О																														ДП	ДП	ДП			
МДК.04.01*	Анализ финансово-хозяйственной деятельности	О	О																														ДП						
МДК.04.02*	Финансы, налоги и налогообложение	О	О																															ДП					
МДК.04.03*	Маркетинг	О	О																																ДП				
ПП.04.01*	Производственная практика, Оценка торгово-экономической деятельности предприятия (преддипломная практика)	О		О																												ДП	ДП	ДП					

Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы

5.1. Учебный план

Индекс	Наименование	Формы пром. атт.					Итого акад. часов										Объём ОП		Объём образовательной программы, распределённой по курсам и семестрам					
																			1 курс (семестры)		2 курс (семестры)		3 курс (семестры)	
		Экза мен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Др	Экспертное	По плану	С преп.	Лек	Пр	ИП	Конс	СР	ПАТ т	Пр. подгот	Обяз. часть	Вар. часть	1	2	3	4	5	6
ОП. ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА							1476	1476	1268	428	776	78	64	106	24	178	88.48 %	11.52 %	594	882				
СОО. Среднее общее образование							1476	1476	1268	428	776	78	64	106	24	178	1306	170	594	882				
ОУП.01	Общие учебные предметы	1122	1	1111 2222 2		1111 1222 22	1306	1306	1206	412	736		58	76	24	122	1306		526	780				
ОУП.01.01	Русский язык			12			86	86	82	40	38		4	4		-	86		32	54				
ОУП.01.02	Литература	12					182	182	162	78	78		6	8	12	-	182		74	108				
ОУП.01.03У	Математика	12					186	186	166	78	78		10	8	12	32	186		78	108				
ОУП.01.04	Иностранный язык			12			86	86	82		78		4	4		-	86		32	54				
ОУП.01.05У	Информатика			12			182	182	162		156		6	20		64	182		74	108				
ОУП.01.06	Физика					12	86	86	82	40	38		4	4		26	86		32	54				
ОУП.01.07	Химия					12	86	86	82	40	38		4	4		-	86		32	54				
ОУП.01.08	Биология					2	52	52	50	24	22		4	2		-	52			52				
ОУП.01.09	История			12			88	88	82	40	38		4	6		-	88		34	54				
ОУП.01.10	Обществознание					12	88	88	82	40	38		4	6		-	88		34	54				
ОУП.01.11	География					1	36	36	34	16	16		2	2		-	36		36					
ОУП.01.12	Физическая культура / Физическая культура (адаптивная)		1	2			80	80	78		78			2		-	80		32	48				
ОУП.01.13	Основы безопасности и защиты Родины					12	68	68	62	16	40		6	6		-	68		36	32				
ОУП.02	Дополнительные учебные предметы			12			170	170	62	16	40	78	6	108		56		170	68	102				
ОУП.02.01	Введение в профессиональную деятельность			12			170	170	62	16	40	78	6	108		56		170	68	102				

ПП. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА							2952	2952	1880	980	772		128	994	78	<u>1828</u>	1826	1126			622	998	576	756
СГ. Социально-гуманитарный цикл							524	524	458	202	230		26	60	6	<u>62</u>	336	188			310	214		
СГ.01	История России	4				3	86	86	68	32	32		4	12	6	-	86				36	50		
СГ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности			4		3	80	80	68		64		4	12		<u>46</u>	80				36	44		
СГ.03	Безопасность жизнедеятельности					34	68	68	68	64			4			-	68				30	38		
СГ.04	Физическая культура / Физическая культура (адаптивная)		3	4			66	66	66		64		2			-	66				28	38		
СГ.05	Основы финансовой грамотности					3	36	36	30	14	14		2	6		<u>12</u>	36				36			
СГ.06*	Основы бережливого производства					4	44	44	38	36			2	6		<u>4</u>		44				44		
СГ.07	Основы философии			3			36	36	30	14	14		2	6		-		36			36			
СГ.08	Психология общения / Психология общения (социальная адаптация)					3	36	36	30	14	14		2	6		-		36			36			
СГ.09	История и культура Санкт-Петербурга			3			36	36	30	14	14		2	6		-		36			36			
СГ.10	Русский язык и культура речи			3			36	36	30	14	14		2	6		-		36			36			
ОП. Общепрофессиональный цикл							794	794	722	398	274		50	48	24	<u>584</u>	280	514			118	216	264	196
ОП.01*	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации					5	96	96	84	52	26		6	12		<u>76</u>	46	50					96	
ОП.02ц	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	5					58	58	50	14	26		10	2	6	<u>40</u>	58						58	

ОП.03	Эксплуатация торгово- технологическог о оборудования и охрана труда			4			62	62	58	36	18		4	4		<u>54</u>	62				62			
ОП.04ц	Автоматизация торгово- технологических процессов			4			40	40	38	18	18		2	2		<u>36</u>	40				40			
ОП.05	Основы предпринимател ьства			4			38	38	38	18	18		2			<u>36</u>	38				38			
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональн ой деятельности					4	36	36	36	18	18					<u>32</u>	36				36			
ОП.07*	Менеджмент	3					60	60	46	28	14		4	8	6	<u>20</u>		60			60			
ОП.08*	Страхование имущественных рисков	6					66	66	58	26	26		6	2	6	<u>52</u>		66					66	
ОП.09*	Математика и статистика	3				4	98	98	82	46	32		4	10	6	<u>28</u>		98			58	40		
ОП.10*	Документационн ое обеспечение управления					6	60	60	58	26	26		6	2		<u>48</u>		60					60	
ОП.11*	Логистика					5	68	68	66	52	12		2	2		<u>64</u>		68				68		
ОП.12ц*	Бухгалтерский учет					56	112	112	108	64	40		4	4		<u>98</u>		112				42	70	
ПЦ. Профессиональный цикл							1418	1418	700	380	268		52	670	48	<u>1182</u>	994	424			194	568	312	344
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	4		34		3334 4	398	398	186	92	78		16	200	12	<u>350</u>	398				194	204		
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности					3	56	56	50	28	14		8	6		<u>42</u>	56				56			
МДК.01.02	Организация торговли					34	76	76	68	32	32		4	8		<u>64</u>	76				34	42		
МДК.01.03	Товароведение товаров промышленного производства					34	74	74	68	32	32		4	6		<u>64</u>	74				32	42		
УП.01.01	Учебная практика, Автоматизация торговой деятельности			3			72	72						72		<u>72</u>	72				72			

ПП.01.01	Производственная практика, Организация и осуществление торговой деятельности			4			108	108						108		<u>108</u>	108					108		
ПМ.01.ЭК	Экзамен по модулю	4					12	12						12		-	12					12		
ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	5		55		55	312	312	176	104	66		6	124	12	<u>278</u>	312						312	
МДК.02.01	Организация предпринимательской деятельности					5	84	84	80	52	26		2	4		<u>78</u>	84						84	
МДК.02.02	Бизнес-планирование			5			56	56	54	26	26		2	2		<u>52</u>	56						56	
МДК.02.03	Маркетинговые исследования рынка					5	52	52	42	26	14		2	10		<u>40</u>	52						52	
ПП.02.01	Производственная практика, Исследования рынка			5			108	108						108		<u>108</u>	108						108	
ПМ.02.ЭК	Экзамен по модулю	5					12	12						12		-	12						12	
ПМ.03	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)	4		4		444	284	284	114	54	54		6	158	12	<u>216</u>	284						284	
МДК.03.01	Методы продаж потребительских товаров					4	62	62	38	18	18		2	24		<u>36</u>	62						62	
МДК.03.02	Координация работы с клиентами					4	62	62	38	18	18		2	24		<u>36</u>	62						62	
МДК.03.03ц	Электронная коммерция					4	40	40	38	18	18		2	2		<u>36</u>	40						40	
ПП.03.01	Производственная практика, Практика по работе с клиентами			4			108	108						108		<u>108</u>	108						108	

ПМ.03.ЭК	Экзамен по модулю	4					12	12						12	-	12					12		
ПМ.04	Организация и осуществление экономической и маркетинговой деятельности	6		6	46	6	424	424	224	130	70		24	188	12	338		424			80		344
МДК.04.01*	Анализ финансово-хозяйственной деятельности				6		108	108	84	38	26		20	24		64		108					108
МДК.04.02*	Финансы, налоги и налогообложение					6	80	80	66	38	26		2	14		64		80					80
МДК.04.03*	Маркетинг				4		80	80	74	54	18		2	6		66		80				80	
ПП.04.01*	Производственная практика, Оценка торгово-экономической деятельности предприятия (преддипломная практика)			6			144	144						144		144		144					144
ПМ.04.ЭК	Экзамен по модулю	6					12	12							12	-		12					12
ГИА. Государственная итоговая аттестация							216	216					216			216						216	
ГИА.01	Демонстрационный экзамен и защита дипломного проекта						216	216						216		-	216						216
	Итого (академических часов)						4428	4428	3148	1408	1548	78	192	1178	102	540	3132	1296					
	Учебная практика, недель	2																					
	Производственная практика, недель	13																					

Структурные элементы учебного плана, в которых запланировано формирование профессиональных компетенций для цифровой экономики отмечаются индексом «ц».

Индексом «*» обозначаются структурные элементы учебного плана по запросу работодателя.

5.2. Обоснование распределения вариативной части образовательной программы

№ п/п	Код и наименование учебной дисциплины/профессионального модуля	Количество часов	Категория 1. ПОП-П / работодатель 2. ЦОМ/проект	Обоснование
1	ОУП.02.01 Введение в профессиональную деятельность	170	1	С целью формирования конкурентоспособного выпускника
2	СГ.06* Основы бережливого производства	44	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва» С целью формирования конкурентоспособного выпускника
3	СГ.07 Основы философии	36	1	С целью формирования конкурентоспособного выпускника
4	СГ.08 Психология общения / Психология общения (социальная адаптация)	36	1	С целью формирования конкурентоспособного выпускника
5	СГ.09 История и культура Санкт-Петербурга	36	1	С целью развития всесторонне развитой личности
6	СГ.10 Русский язык и культура речи	36	1	С целью формирования конкурентоспособного выпускника
7	ОП.01* Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	50	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва» Увеличение часов с целью более детального изучения теоретической подготовки
8	ОП.07* Менеджмент	60	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
9	ОП.08* Страхование имущественных рисков	66	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
10	ОП.09* Математика и статистика	98	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
11	ОП.10* Документационное обеспечение управления	60	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
12	ОП.11* Логистика	68	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
13	ОП.12ц* Бухгалтерский учет	112	1 / 2	Увеличение часов с целью более детального изучения

				теоретической и практической подготовки, в том числе направленной на формирование цифровых компетенций
14	МДК.04.01* Анализ финансово-хозяйственной деятельности	108	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
15	МДК.04.02* Финансы, налоги и налогообложение	80	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
16	МДК.04.03* Маркетинг	80	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
17	ПП.04.01* Производственная практика, Оценка торгово-экономической деятельности предприятия (преддипломная практика)	144	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
18	ПМ.04.ЭК Экзамен по модулю	12	1	По запросу работодателей ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»
Итого		1296		-

5.3. План обучения в форме практической подготовки на предприятии (на рабочем месте)

№ п/п	Вид учебного занятия. Тема / Виды работ практик	Код и наименование МДК, практики	Длительность обучения (в ак. часах)	Семестр обучения	Наименование рабочего места, участка/структурног о подразделения ¹	Ответственный от предприятия
1	Учебная практика 1. Ознакомление с общими характеристиками торгового предприятия. 2. Характеристика торгового предприятия по виду розничной классификации. 3. Ознакомление с особенностями структуры коммерческой службы торгового предприятия. 4. Ознакомление с должностными обязанностями работников торгового предприятия. 5. Ознакомление с поставщиками товаров, сроками заключения договора на поставку товаров, с	УП.01.01 Автоматизация торговой деятельности	72	3	ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»	Руководитель практики

¹ Оснащение указывается в соответствии с Приложением 3

	содержанием договора поставки 6. Оформление договора поставки. 7. Виды автоматизации торговой деятельности. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. 8. Информация о выбранном товаре. 9. Работа в торговом зале.					
2	Производственная практика. 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия. 2. Особенности устройства торгового предприятия (план торгового зала, размещение оборудования, коэффициенты использования площади торгового зала). 3. Характеристика частоты завоза товаров, объема поставок (на примере нескольких товарных групп). 4. Участие в приемке товаров по количеству и качеству. 5. Оформление приходных документов. 6. Выполнение операций оприходования товаров. 7. Участие в организации хранения товаров. 8. Изучение ассортимента товаров по различным классификационным признакам. 9. Изучение инструкций по охране труда.	ПП.01.01 Организация и осуществление торговой деятельности	108	4	ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»	Руководитель практики
3	Производственная практика 1. Работа с открытыми источниками информации и доступными информационными ресурсами организации для расширения клиентской базы и определения приоритетных потребностей клиентов. 2. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров. 3. Организация и проведение деловых	ПП.03.01 Практика по работе с клиентами	108	4	ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»	Руководитель практики

переговоров, оформление и анализ результатов. 4. Разработка Уникального торгового предложения. 5. Подготовка презентации товара. 6. Организация обслуживания клиентов: предоставление информации по продукции и услугам с использованием профессиональных и технических терминов с их пояснениями, опознавание признаков неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работа с возражениями клиента, применение техники по закрытию сделки. 7. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и расчет их эффективности. 8. Анализ текущей клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия. 9. Анализ программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности. 10. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж. 11. Разработка плана оформления витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий. 12. Осуществление отгрузки/выдачи продукции клиенту в соответствии с регламентами организации, оформление документации при отгрузке/выдаче продукции. 13. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов. 14. Урегулирование спорных вопросов, претензий.					
--	--	--	--	--	--

	15. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. 16. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания.					
4	Производственная практика 1. Ознакомление с предприятием. 2. Характеристика рынка. 3. Проведение исследования по оценке свойств товара. 4. Проведение исследования по анализу конкурентов. 5. SWOT-анализ. 6. Анализ конкурентов по Портеру. 7. ABC анализ.	ПП.02.01 Исследования рынка	108	5	ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»	Руководитель практики
5	Производственная практика 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия. 2. Анализ ассортимента предприятия. 3. Потребительские свойства и показатели качества товара. 4. Технология продаж торговой организации. 5. Планировка торгового зала. 6. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. 7. Определение общего объема товарооборота и анализ его динамики. 8. Анализ товарно-групповой структуры и ритмичности товарооборота. 9. Факторный анализ товарооборота. 10. Проведение маркетингового исследования. 11. Рекомендации по росту товарооборота торговой организации.	ПП.04.01 Оценка торгово-экономической деятельности предприятия	144	6	ООО «ФНО «Меркурий»», АО «Большой Гостиный Двор», ООО «Савва»	Руководитель практики

5.4. Календарный учебный график

Мес	Сентябрь					Октябрь				Ноябрь				Декабрь				Январь				Февраль				Март				Апрель				Май				Июнь				Июль				Август				Всего, ак.ч.					
Числа	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28	29 - 5	6 - 12	13 - 19	20 - 26	27 - 2	3 - 9	10 - 16	17 - 23	24 - 30	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28	29 - 4	5 - 11	12 - 18	19 - 25	26 - 1	2 - 8	9 - 15	16 - 22	23 - 1	2 - 8	9 - 15	16 - 22	23 - 29	30 - 5	6 - 12	13 - 19	20 - 26	27 - 3	4 - 10	11 - 17	18 - 24	25 - 31	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28	29 - 5	6 - 12	13 - 19	20 - 26	27 - 2	3 - 9		10 - 16	17 - 23	24 - 31		
Нед	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52			
I курс																	Э	К	К																					Э	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	1476		
II курс															У	У	Э	К	К																		П	П	П	П	П	П	Э	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	1620
III курс														П	П	П	Э	К	К																П	П	П	П	Э	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	Г	1332		

У – Учебная практика

П – Производственная практика

Э – Промежуточная аттестация

Г – Государственная итоговая аттестация

К – Каникулы

Сводные данные по бюджету времени

Курс	Обучение по модулям и дисциплинам						Промежуточная аттестация						Практики						ГИА		Каникулы	Всего, ак.ч
	Всего		1 семестр		2 семестр		Всего		1 семестр		2 семестр		Всего		1 семестр		2 семестр		Всего		нед.	
	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.	нед.	ак.ч.		
1 курс	39	1476	16	594	23	882	2	24	1	12	1	12	0	0	0	0	0	0	0	0	11	1476
2 курс	32	1620	14	622	18	998	2	42	1	12	1	30	8	288	2	72	6	216	0	0	10	1620
3 курс	26	1332	13	576	13	756	2	36	1	18	1	18	7	252	3	108	4	144	6	216	2	1332
Всего	97	4428	43	1792	54	2636	6	102	3	42	3	60	15	540	5	180	10	360	6	216	23	4428

5.5. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) является составной частью образовательной программы и определяет содержание дисциплины (модуля), запланированные результаты обучения, составные части учебного процесса, формы и методы организации учебного процесса и контроля знаний обучающихся, учебно-методическое и материально-техническое обеспечение учебного процесса по соответствующей дисциплине (модулю).

Совокупность запланированных результатов обучения по дисциплинам (модулям) должна обеспечивать формирование у выпускника всех компетенций, установленных ФГОС СПО.

Рабочие программы профессиональных модулей и дисциплин, включая профессиональные модули и дисциплины по запросу работодателя, приведены в Приложениях 1, 2, 2.1 к ОПОП-П.

5.6. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы

Цель рабочей программы воспитания – развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, природе и окружающей среде.

Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы по специальности являются частью программы воспитания образовательной организации и представлены в Приложении 5.

5.7. Практическая подготовка

Практическая подготовка при реализации образовательных программ СПО направлена на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции по профилю образовательной программы путем расширения компонентов (частей) образовательной программы, предусматривающих моделирование реальных условий или смоделированных производственных процессов, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки реализуется, в том числе на рабочих местах ООО Фабрика нестандартной обуви «Меркурий», при проведении всех видов практики. Образовательная деятельность в форме практической подготовки осуществляется на 2, 3 курсах обучения, охватывая все виды практики, предусмотренные учебным планом образовательной программы.

Практическая подготовка организуется в специальных помещениях и структурных подразделениях образовательной организации, а также в специально оборудованных помещениях (на рабочих местах) ООО Фабрика нестандартной обуви «Меркурий» на основании договора о практической подготовке обучающихся.

5.8. Государственная итоговая аттестация

Государственная итоговая аттестация осуществляется в соответствии с Порядком проведения ГИА.

Государственная итоговая аттестация обучающихся проводится в следующей форме: демонстрационный экзамен и защита дипломной работы.

Программа ГИА включает общие сведения; требования к проведению демонстрационного экзамена; описание организации и проведения защиты дипломной работы. Программа ГИА представлена в Приложении 4.

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение образовательной программы

6.1.1. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению реализации образовательной программы установлены в соответствующем ФГОС СПО.

Состав материально-технического и учебно-методического обеспечения, используемого в образовательном процессе, определяется в Приложении 3 и рабочих программах дисциплин (модулей).

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

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;

Актный зал.

6.1.3. Перечень материально-технического обеспечения и перечень необходимого комплекта лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения представлен в Приложении 3.

6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

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

При реализации образовательной программы применяются электронное обучение и дистанционные образовательные технологии (перечислить наименование дисциплин, МДК или ПМ).

- ОУП.01.01 Русский язык;
- ОУП.01.02 Литература;
- ОУП.01.03у Математика;
- ОУП.01.04 Иностранный язык;
- ОУП.01.05у Информатика;
- ОУП.01.06 Физика;
- ОУП.01.07 Химия;
- ОУП.01.08 Биология;
- ОУП.01.09 История;
- ОУП.01.10 Обществознание;
- ОУП.01.11 География;
- ОУП.01.12 Физическая культура;
- ОУП.01.13 Основы безопасности и защиты Родины;
- ОУП.02.01 Введение в профессиональную деятельность;
- СГ.01 История России;
- СГ.02 Иностранный язык в профессиональной деятельности;
- СГ.03 Безопасность жизнедеятельности;
- СГ.04 Физическая культура;
- СГ.05 Основы финансовой грамотности;
- СГ.06 Основы бережливого производства;
- СГ.07 Основы философии;
- СГ.08 Психология общения;
- СГ.09 История и культура Санкт-Петербурга;
- СГ.10 Русский язык и культура речи;

ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;

ОП.02ц Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности

- ОП.03 Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда
- ОП.04ц Автоматизация торгово-технологических процессов;
- ОП.05 Основы предпринимательства;
- ОП.06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности;
- ОП.07 Менеджмент
- ОП.08 Страхование имущественных рисков
- ОП.09 Математика и статистика
- ОП.10 Документационное обеспечение управления
- ОП.11 Логистика
- ОП.12ц Бухгалтерский учет

Электронное обучение применяется при изучении дисциплин (ПМ):

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

6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы

Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы установлены в соответствующем ФГОС СПО.

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности: 21 Легкая и текстильная промышленность, 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и пр.), и имеющими стаж работы в данной профессиональной области не менее трех лет.

Работники, привлекаемые к реализации образовательной программы осваивают 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 ООО Фабрика нестандартной обуви «Меркурий», а также в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия полученных компетенций требованиям к квалификации педагогического работника.

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

Сведения о педагогических (научно-педагогических) работниках, участвующих в реализации образовательной программы, представлены на официальном сайте СПбГУПТД по ссылке https://sutd.ru/universitet/staff/36_0/.

Сведения о лицах, привлекаемых к реализации образовательной программы на иных условиях:

№ п/п	ФИО (при наличии) специалиста-практика	Наименование организации, осуществляющей деятельность в профессиональной сфере, в которой работает специалист-практик по основному месту работы или на условиях внешнего совместительства	Занимаемая специалистом-практиком должность	Общий трудовой стаж работы специалиста-практика в организациях, осуществляющих деятельность в профессиональной сфере, соответствующей профессиональной деятельности, к которой готовятся обучающиеся
1	Щербаков Сергей Валерьевич	ООО Фабрика нестандартной обуви «Меркурий»	Генеральный директор	16 лет

6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы

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

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

Приложение 1

**к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело**

Рабочие программы профессиональных модулей

По ссылке:

<https://sutd.ru/4a/38.02.08-rp-prof-mod-tard-bus-25-26.pdf>

Паспорт рабочей программы практики (учебной и производственной)

По ссылке:

<https://sutd.ru/4a/38.02.08-pas-rab-prog-pr-25-26.pdf>

Приложение 2

**к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело**

Рабочие программы дисциплин

По ссылке:

<https://sutd.ru/4a/38.02.08-rpd-tard-bus-25-26.pdf>

Приложение 2.1

**к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело**

Рабочие программы учебных предметов

По ссылке:

<https://sutd.ru/4a/38.02.08-rp-ych-pr-tard-bus-25-26.pdf>

Приложение 3

**к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело**

Материально-техническое оснащение специальных помещений для реализации образовательной программы, включая программное обеспечение

По ссылке:

https://sutd.ru/5a/38.02.08_mto-pr-25.pdf

Приложение 4

**к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело**

Программа государственной итоговой аттестации

По ссылке:

https://sutd.ru/5a/38.02.08_gia-prof-25.pdf

Приложение 5

**к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело**

Рабочая программа воспитания

По ссылке:

https://sutd.ru/5a/38.02.08_rpv-prof-25.pdf