



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ПРОФЕССИОНАЛИТЕТ»**

Среднее профессиональное образование

Образовательная программа

подготовки специалистов среднего звена

38.02.08 Торговое дело

На базе среднего общего образования

Форма обучения очная

Специалист торгового дела

Квалификация

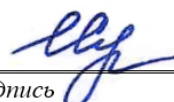
**Утверждено Решением Ученого совета
УлГТУ**

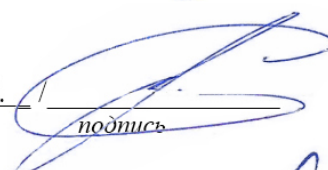
*Первый проректор, проректор по учебной
работе*

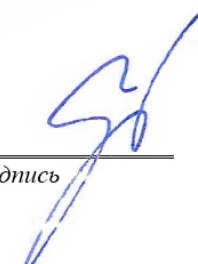
**Согласовано с предприятием-работодателем
АО «Ульяновской конструкторское бюро
приборостроения»
Генеральный директор**

**Согласовано с предприятием-работодателем
АО «НПП «Завод Искра»»
Генеральный директор**

протокол № 4 от 23.04.2024 г.

Суркова Е.В. / 
подпись

Войт А.В. / 
подпись

Тарасов Р.Г. / 
подпись

2024 год

Лист согласования

Согласовано:

Руководитель ОПОП

«23» апреля 2024 г.

(подпись)

Т.А. Иванова

(И.О.Фамилия)

Председатель предметной
(цикловой) экономических и
управленческих дисциплин

«23» апреля 2024 г.

(подпись)

Н.А. Хайбуллова

(И.О.Фамилия)

Декан ФСПО-КЭИ им А.Н. Афанасьева

«23» апреля 2024 г.

(подпись)

С.Ю. Прохорова

(И.О.Фамилия)

Начальник управления лицензирования, аккредитации и качества образования

«23» апреля 2024 г.

(подпись) (И.О.)

А.В. Тамьяров

**Перечень работодателей - представители кластера,
участвующие в разработке данной ОПОП-П**

Акционерное общество «Ульяновское конструкторское бюро приборостроения»

Акционерное общество «Научно-производственное предприятие «Завод Искра»

Содержание

Раздел 1. Общие положения	3
1.1. Назначение основной профессиональной образовательной программы	4
1.2. Нормативные документы	4
1.3. Перечень сокращений	5
Раздел 2. Основные характеристики образовательной программы	7
Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника	9
3.1. Область(и) профессиональной деятельности выпускников:	9
3.2. Профессиональные стандарты	9
3.3. Осваиваемые виды деятельности	10
Раздел 4. Требования к результатам освоения образовательной программы	11
4.1. Общие компетенции	11
4.2. Профессиональные компетенции	16
4.3. Матрица компетенций выпускника	45
Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы	51
5.1. Учебный план	51
5.2. Обоснование распределения вариативной части образовательной программы	55
5.3. План обучения в форме практической подготовки на предприятии (на рабочем месте)	56
5.4. Календарный учебный график	56
5.5. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей	58
5.6. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы	58
5.7. Практическая подготовка	58
5.8. Государственная итоговая аттестация	58
Раздел 6. Условия реализации образовательной программы	59
6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение образовательной программы	59
6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий	59
6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы	59
6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы	60
Перечень приложений к ОПОП-П:	
Приложение 1. Рабочие программы профессиональных модулей	
Приложение 2. Рабочие программы учебных дисциплин	
Приложение 3. Материально-техническое оснащение	
Приложение 4. Программа государственной итоговой аттестации	
Приложение 5. Рабочая программа воспитания	

Раздел 1. Общие положения

1.1. Назначение основной профессиональной образовательной программы

Настоящая основная профессиональная образовательная программа «Профессионалитет» (далее – ОПОП-П) 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 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело» (далее – ФГОС, ФГОС СПО)

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

ОПОП-П разработана для реализации образовательной программы на базе основного общего образования 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»;

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 «Торговое дело» утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования (Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 г. № 762);

Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования (Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 № 800) (далее – Порядок);

Положение о практической подготовке обучающихся (Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 05.08.2020);

Перечень профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение (Приказ Минпросвещения России от 14.07.2023 № 534);

Перечень профессий и специальностей среднего профессионального образования, реализация образовательных программ по которым не допускается с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (приказ Минпросвещения России от 13.12.2023 N 932);

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

Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации и Министерства просвещения Российской Федерации от 05.08.2020 № 882/391 «Об организации и осуществлении образовательной деятельности при сетевой форме реализации образовательных программ»;

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 14.07.2023 № 534 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»;

Положение о системе наставничества педагогических работников, утверждённое ректором УлГТУ 29.11.2022;

Положение о выпускной квалификационной работе (порядок подготовки и оформления), утверждённое ректором УлГТУ 29.11.2022;

Положение о проведении государственной итоговой (итоговой) аттестации по основным образовательным программам среднего профессионального образования, утверждённое ректором УлГТУ 29.03.2022;

Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации по учебным дисциплинам и профессиональным модулям, утверждённое ректором УлГТУ 30.03.2021

Положение о порядке зачёта результатов освоения обучающимися учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практик, дополнительных образовательных программ в других организациях, осуществляющих образовательную деятельность, утверждённое ректором УлГТУ 30.03.2021.

1.3. Перечень сокращений

ГИА – государственная итоговая аттестация;

ДЭ – демонстрационный экзамен;

МДК – междисциплинарный курс;

ОК – общие компетенции;

ОП – общепрофессиональный цикл;

ООД – общеобразовательные дисциплины;

ОТФ – обобщенная трудовая функция;

СГ – социально-гуманитарный цикл/ ОГСЭ – общий гуманитарный и социально-экономический цикл; ЕН – естественно-научный и математический цикл;

ПА – промежуточная аттестация;

ПК – профессиональные компетенции;

ПМ – профессиональный модуль;

ПМн – профессиональный модуль по направленности;

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

П – профессиональный цикл;

ПП – производственная практика;

ППП – Производственная практика по профилю (преддипломная);

ПС – профессиональный стандарт;

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	<i>Радиоэлектроника</i>	
Перечень профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускников (при наличии)	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29.09.2020 № 679н «Об утверждении профессионального стандарта «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем»;	
Специализированные допуски для прохождения практики, в том числе по охране труда и возраст до 18 лет	<i>Не требуются</i>	
Реквизиты ФГОС СПО	ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело» утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»	
Квалификация (-и) выпускника	Специалист торгового дела	
в т.ч. дополнительные квалификации	Мерчандайзер	
Направленности (при наличии)	<i>Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы</i>	
Нормативный срок реализации на базе ООО или на базе СОО	<i>На базе основного общего образования 2 года 10 мес</i>	
Нормативный объем образовательной программы на базе ООО или на базе СОО	<i>На базе основного общего образования 4428 час</i>	
Согласованный с работодателем срок реализации образовательной программы	<i>1 г 10 месяцев</i>	
Согласованный с работодателем объем образовательной программы	<i>1г 10 месяцев</i>	
Форма обучения	очная	
Структура образовательной программы	Объем, в ак.ч.	в т.ч. в форме практической подготовки
Обязательная часть образовательной программы	1804	1222
<i>социально-гуманитарный цикл/ ОГСЭ, ЕН</i>	290	262
общепрофессиональный цикл	240	112
профессиональный цикл	1058	848
в т.ч. практика:	648	648
- учебная	252	252
- производственная	252	252
- по профилю специальности/ преддипломная (при наличии)	144	144

Вариативная часть образовательной программы	1148	368
в т.ч. запрос конкретного работодателя кластера и (или) отрасли (не менее 50% объема вариативной части образовательной программы), включая цифровой образовательный модуль:	528	246
<i>СГЦ.06 Психология общения</i>	32	6
<i>ОП.07 Основы бухгалтерского учета</i>	80	30
<i>ОП.08 Документальное обеспечение управления</i>	40	16
<i>ОП.09 Стандартизация, метрология и подтверждения соответствия</i>	52	26
<i>ОП.10 Оценка качества продукции и основы экспертизы</i>	72	30
<i>ОП.11 Статистика</i>	36	16
<i>ПМ.05 Применение основ цифровой экономики в профессиональной деятельности</i>	216	122
ГИА в форме демонстрационного экзамена + указывается из ФГОС	216	216
Всего		2222

Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника

3.1. Область(и) профессиональной деятельности выпускников:

область ПД по ФГОС СПО

3.2. Профессиональные стандарты

№	Код и Наименование ПС	Реквизиты утверждения	Код и наименование ОТФ	Код и наименование ТФ
1	06.029	Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29.09 2020г №679н «Об утверждении профессионального стандарта «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем»;	А) Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	А/01.4 Сопровождение базы данных покупателей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих А/02.4 Организация поставок по тендерам на инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие А/03.4 Подготовка коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих потенциальным клиентам А/04.4 Установление и поддержание контактов с клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих А/05.4 Сопровождение отгрузки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

			<p>В) Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим</p>	<p>В/01.5 Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих</p> <p>В/02.5 Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих</p> <p>В/03.5 Развитие каналов сбыта и базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих</p> <p>В/04.5 Управление проектами по поставкам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих</p>
--	--	--	---	---

3.3. Осваиваемые виды деятельности

Наименование видов деятельности	Код и наименование ПМ
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
Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	<p>ПМ.03 Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)</p> <p>ПМ.05 Применение основ цифровой экономики в профессиональной деятельности</p>
Виды деятельности по освоению одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих	ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих(профессия «Мерчандайзер»)

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	<p>Умения:</p> <p>распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части</p> <p>определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы</p> <p>выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы</p> <p>владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах</p> <p>оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p>Знания:</p> <p>актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить</p> <p>структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях</p> <p>основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте</p> <p>методы работы в профессиональной и смежных сферах</p> <p>порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные	<p>Умения:</p> <p>определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации</p> <p>выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять</p>

	технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	результаты поиска
		оценивать практическую значимость результатов поиска
		применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности
		использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
		Знания:
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
		формат оформления результатов поиска информации
		современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой 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-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	Умения:
		проявлять гражданско-патриотическую позицию
		демонстрировать осознанное поведение
		описывать значимость своей специальности - специалист торгового дела
		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 - специалист торгового дела
		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 специалист торгового дела
		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 специалист – торгового дела
		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 – специалист торгового дела
		средства профилактики перенапряжения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения:
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы

		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания:
		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

4.2. Профессиональные компетенции

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, 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;

	<p>обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</p>
	<p>составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</p>
	<p>подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</p>
	<p>проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</p>
	<p>подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.</p>
	<p>Умения:</p>
	<p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</p>
	<p>проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</p>
	<p>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;</p>

		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	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;

интеллекта

составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.

Умения:

применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;

осуществлять выбор поставщиков;

оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;

составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;

создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;

обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;

работать в единой информационной системе.

Знания:

правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;

		поиска и методов отбора поставщиков;
		методов и инструментов работы с базами больших данных;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
		схем электронного документооборота.
	ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	<p>Навыки:</p> <p>формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</p> <p>составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</p> <p>осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</p>

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;

		<p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p>
		<p>проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</p>
		<p>особенностей составления закупочной документации;</p>
		<p>методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p>
	<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Навыки:</p>
		<p>направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</p>
		<p>проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</p>
		<p>составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</p>

	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:

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

	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 АВМ 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;

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

	<p>подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;</p>
	<p>проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>
	<p>Умения:</p>
	<p>применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;</p>
	<p>определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;</p>
	<p>составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;</p>
	<p>составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;</p>
	<p>проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>
	<p>Знания:</p>
	<p>составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</p>
	<p>методов изучения рынка, анализа окружающей среды;</p>
	<p>этапов маркетинговых исследований, их результат;</p>
	<p>методы проведения маркетингового исследования;</p>
	<p>психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.</p>
ПК 2.2. Разрабатывать	<p>Навыки:</p>

предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	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:

		<p>принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;</p>
		<p>методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;</p>
		<p>методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;</p>
		<p>методов, способов и приемов для решения задач по анализу;</p>
		<p>типов факторных моделей;</p>
		<p>схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;</p>
		<p>методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.</p>
	<p>ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности</p>	<p>Навыки:</p> <p>определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p> <p>Умения:</p> <p>разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;</p>

		<p>оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;</p>
		<p>предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.</p>
		<p>Знания:</p>
		<p>методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;</p>
		<p>спектра специализированных программных продуктов;</p>
		<p>интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;</p>
		<p>инновационных средств и устройств информатизации;</p>
		<p>порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.</p>
	<p>ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы</p>	<p>Навыки:</p>
		<p>сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>собирать информацию о бизнес-проблемах;</p>
		<p>анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.</p>
		<p>Знания:</p>

<p>Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)</p>	<p>ПК 3.1 Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	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.
		Навыки:
		поиска новых покупателей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и сбора информации о потребностях клиента;
		ведения базы данных клиентов, учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.
		Умения:
		искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта;
		вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами;
		выявлять потребности клиента в процессе переговоров;
		систематизировать информацию о клиентах;
использовать почтовые программы на профессиональном уровне;		
применять систему управления взаимоотношениями с клиентами;		
применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах.		
Знания:		

		<p>модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;</p>
		<p>методы и инструменты поиска информации;</p>
		<p>правила работы с базами данных на уровне пользователя;</p>
		<p>назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования;</p>
		<p>инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<p>Навыки:</p> <p>информирования клиентов о новых поставляемых инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих, о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях;</p> <p>проведения мероприятий (конференций, семинаров, вебинаров) для существующих и потенциальных клиентов;</p> <p>заключения договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;</p> <p>развития взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p> <p>Умения:</p> <p>выявлять потребности и вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих;</p>

		сопровождать развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами;
		подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных продуктах и (или) их составляющих;
		составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих.
		Знания:
		методов поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих;
	ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам	<p data-bbox="862 1002 2098 1042">Навыки:</p> <p data-bbox="862 1042 2098 1214">подготовки коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента;</p> <p data-bbox="862 1214 2098 1342">презентации инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.</p> <p data-bbox="862 1342 2098 1380">Умения:</p>

		оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений;
		подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов.
		<p>Знания:</p> <p>основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;</p>
		правил подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий.
	ПК 3.4. Организовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	<p>Навыки:</p> <p>согласования условий и подготовки контракта на продажу инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;</p> <p>подбора составляющих для инфокоммуникационной системы согласно техническому заданию;</p> <p>формирования отгрузочных документов на проданные инфокоммуникационные продукты и (или) их составляющие;</p> <p>подготовки необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки);</p>

		<p>разработка описания предложения по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;</p>
		<p>проверки соответствия и комплектности проданных инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих заявленной спецификации;</p>
		<p>контроль отгрузки (поставки) товаров по заключенным договорам по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p>
		<p>Умения:</p>
		<p>вести деловые переговоры, учетную документацию по продажам инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;</p>
		<p>оформлять сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные документы и (или) их составляющие;</p>
		<p>оформлять тендерную документацию;</p>
		<p>составлять отчетность по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов;</p>
		<p>применять компьютерное и офисное оборудование для оформления документации.</p>
		<p>Знания:</p>

		назначения и правил использования компьютерных программ и баз данных для учета и управления в организации.
	ПК 3.5. Консультировать клиентов по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих	Навыки:
		презентации клиентам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		ведения деловой переписки и деловых переговоров с клиентами и партнерами по использованию инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		консультирования клиентов и партнеров по характеристикам новых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, по условиям продажи и ценам, условиям лицензирования программного обеспечения, условиям оказания послепродажной технической поддержки.
		Умения:
		применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
	искать и систематизировать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;	

	<p>подготавливать и проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;</p>
	<p>проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;</p>
	<p>сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие;</p>
	<p>анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p>
	<p>Знания:</p>
	<p>методов поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;</p>
	<p>технических характеристик и отличительных особенностей продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;</p>
	<p>отечественных и зарубежных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции;</p>

		<p>продукции отечественных производителей, аналогичной продаваемым зарубежным инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющих.</p>
	<p>ПК 3.6. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использованием специализированных программных продуктов</p>	<p>Навыки:</p> <p>приема и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров;</p> <p>заключения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;</p> <p>ведения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;</p> <p>ведения переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и /или их составляющих;</p> <p>информирования о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара;</p> <p>выставления счетов, оформления актов, накладных и счетов-фактур.</p> <p>Умения:</p> <p>осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам;</p> <p>вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p> <p>Знания:</p>

		<p>Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;</p>
	<p>ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p>инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</p> <p>Навыки:</p> <p>поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и организации их продаж в новых каналах;</p> <p>сбора и анализа доступной информации о каналах продаж и типовых решениях по продаже у конкурентов;</p> <p>ведение базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.</p> <p>Умения:</p> <p>искать новые каналы сбыта;</p> <p>систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже;</p> <p>вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж.</p> <p>Знания:</p> <p>этики конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем;</p> <p>принципов эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами;</p>

		моделей продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
--	--	---

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 специфики¹

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
обязательная	ВД 01 Организация и осуществление торговой деятельности	<i>ПК 1.1</i> Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	08.040	А) Мониторинг первичных ценовых показателей товаров, работ, услуг	А/01.5 Сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг
		<i>ПК 1.2</i> Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	08.040	А) Мониторинг первичных ценовых показателей товаров, работ, услуг	А/02.5 Систематизация (объективных) ценовых показателей товаров, работ и услуг с использованием информационных интеллектуальных

¹ Матрица соответствия видов деятельности заполняется в соответствии с таблицами п.3.2.

					технологий
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	А) Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинг	А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования	
	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации		В) Разработка и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга	В/01.7 Разработка, тестирование и внедрение инновационных товаров (услуг), создание нематериальных активов (брендов) и управление ими в организации	
	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий		А) Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинг	А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования	
	ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках		С) Управление маркетинговой деятельностью организации	С/01.8 Формирование маркетинговой стратегии организации	
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы,	08.040	В) Формирование и прогнозирование цен на товары работы , услуги	В/01.6 Исследование затрат на товары, работы и услуги и их себестоимости; В/02.6	

		в том числе с применением программных продуктов			<p>Формирование диапазона цен на товары, работы и услуги В/03.6</p> <p>Прогнозирование диапазона цен на товары, работы и услуги</p>
		ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	08.040	С) Руководство деятельностью по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы	<p>С/02.7</p> <p>Формирование ценовой политики организации С/03.7</p> <p>Обеспечение выполнения мероприятий по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы и услуги</p>

Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы

5.1. Учебный план

Индекс	Наименование	Форма промежуточной аттестации (зачет, диф. Зачет, экзамен и др.)	Всего	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем образовательной программы в академических часах					Обязательная часть образовательной программы в ак.ч.	Вариативная часть образовательной программы в	Объем образовательной программы, распределённой по курсам и семестрам					
					Учебные занятия	Практики	Курсовой проект (работа)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация			1 курс		2 курс		3 курс	
												1 семестр	2 семестр	3 семестр	4 семестр	5 семестр	6 семестр
1	2	3	4	5	6	7	8	9	11	12	13						
СГ.00/ ОГСЭ.00 ЕН.00 ФК.00	Социально-гуманитарный цикл		336	262	330				X	290	46						
СГЦ.01	История России	дз	48	20	48					40	8	-	-	48			
СГЦ.02	Иностранный язык в профессиональной деятельности	дз	100	96	96					86	14	-	-	36	34	28	-
СЦГ.03	Безопасность жизнедеятельности	дз	68	48	68					68		-	-	-	68	-	-
СГЦ.04	Физическая культура	дз	88	86	86					68	20	-	-	32	30	24	-
СГЦ.05	Основы финансовой грамотности	дз	32	12	32					28	4					36	
СГЦ.06	Психология общения	з	32	6	32									32			
ОП.00	Общепрофессиональный цикл		312	112	260			16	36	240	72						

ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	Экз	62	24	48			2	12	48	14			60			
ОП.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	Экз	60	14	42			6	12	46	14			60			
ОП.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	дз	52	24	48			4		40	12			52			
ОП.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	дз	58	20	54			4		40	8			58			
ОП.05	Основы предпринимательства	Зкз	48	18	36			-	12	40	8			48			
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	дз	32	12	32					28	4					32	
ОП.07	Основы бухгалтерского учета	Экз	80	30	66			2	12		80			42	38		
ОП.08	Документальное обеспечение управления	дз	40	16	32			8			40					40	
ОП.09	Стандартизация, метрология и подтверждения соответствия	дз	52	26	52						52					52	
ОП.10	Оценка качества продукции и основы экспертизы	дз	72	30	70			2			72				10	62	
ОП.11	Статистика	дз	36	16	32			4			36			36			
П.00	Профессиональный цикл		1560	848	674	556	-	138	48								
ПМ.01	Организация и осуществление торговой	Экз	384	216	246	108	-	18	12					106	278		

МДК.04.01	Наименование работ по профессии «Мерчендайзер»	а	106	40	-	88	-	18	-									
УП.04.01	Учебная практика	дз	108	108	-	108	-											
ПМ.03	Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами		400	244	236	108		44	12								280	120
МДК.03.01	Технология продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами	а	244	100	200	-	-	44										
УП.03	Учебная практика	дз	36	36	36	-	-	-										
ПП.03	Производственная практика	дз	108	108	-	108	-	-										
ПМ.05ц	Применение основ цифровой экономики в профессиональной деятельности	Экз	216	122	172	-	-	32	12									216
МДК.05.01	Освоение компетенций цифровой экономики	а	76	30	60			16	12									
МДК.05.02	Профильно-ориентированная подготовка коммерческой деятельности	а	56	20	40			16										
УП. 05.01	Учебная практика	дз	72	72	72													
ПДП	Производственная практика по профилю специальности (преддипломная) (при наличии)	дз	144	144	-	144												
ГИА.00	Государственная итоговая аттестация		216															
Итого:			2952	1396	1548	556	-	208	96	1588	1148	612	864	612	864	612	864	

Итого с учетом общеобразовательных дисциплин		2952	2222	3024	556		208	96	1588	1148	612	864	612	864	612	864
--	--	------	------	------	-----	--	-----	----	------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

5.2. Обоснование распределения вариативной части образовательной программы

№ п/п	Код и наименование учебной дисциплины/профессионального модуля	Количество часов	Категория		Обоснование
			1. ПОП-П/работодатель	2. ЦОМ/проект	
	СГЦ.06 Психология общения	32	ПОП-П/работодатель		Получение знаний, умений и навыков в области психологии общения
	ОП.07 Основы бухгалтерского учета	80	ПОП-П/работодатель		Получение знаний, умений и навыков в области организации на предприятии бухгалтерского учета материальных ценностей
	ОП.08 Документальное обеспечение управления	40	ПОП-П/работодатель		Получение знаний, умений и навыков в области организации документального обеспечения управления
	ОП.09 Стандартизация , метрология и подтверждения соответствия	52	ПОП-П/работодатель		Получение знаний, умений и навыков в области стандартизации , метрологии и подтверждения соответствия
	ОП.10 Оценка качества продукции и основы экспертизы	72	ПОП-П/работодатель		Получение знаний, умений и навыков в области оценки качества продукции и основы экспертизы

Обозначения и сокращения:

36

ПА

П

к

Г

– обучение по модулям и дисциплинам; – промежуточная аттестация (ПА) (36 ак.ч. в неделю); – практики (36 ак.ч. в неделю);
– каникулы; – государственная итоговая аттестация (ГИА) (36 ак.ч. в неделю).

Сводные данные по бюджету времени²

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.		
2 курс	32	1152	16	576	16	576	2	72	1	36	1	36	7	252	-	-	7	252	-	-	11	1476
3 курс	21	756	16	576	5	180	1	36	-	-	1	36	13	468	1	36	12	432	6	216	2	1476
Всего	54	1908	32	1152	45	1620	3	108	1	36	2	72	20	720	1	36	19	684	6	216	24	2952

² Заполняется в соответствии с КУГ. Вид КУГ выбирается образовательной организацией самостоятельно

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 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 38.02.08 Торговое дело 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:

– включает в себя отдельные лекционного типа, семинары, которые предусматривают передачу учебной информации обучающимся, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки осуществляется на 2,3 курсах обучения, охватывая дисциплины, профессиональные модули, 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)

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 дипломного проекта (работы)

Программа ГИА включает общие сведения; примерные требования к проведению демонстрационного экзамена; описание организации и проведения защиты дипломного проекта (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:

1. Гуманитарных и социально-экономических дисциплин;
2. иностранного языка;
3. Математики
4. экономики организации и анализа хозяйственной деятельности
5. маркетинга;
6. документационного обеспечения управления;
7. правового обеспечения профессиональной деятельности;
8. бухгалтерского учета;
9. социально – гуманитарных дисциплин
11. стандартизации метрологии и подтверждения соответствия;
12. безопасности жизнедеятельности;
13. междисциплинарных курсов

Спортивный комплекс

1. Спортивный зал. обеспечивающий проведение всех видов практических занятий, предусмотренных учебным планом;
2. открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий;
3. Плавательный бассейн

Залы:

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

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

6.2. 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: *08 финансы и экономика*, 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, 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 %.

6.3. 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».