



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 основного общего образования
Форма обучения очная

Специалист торгового дела
Квалификация

**Утверждено Решением Ученого совета
УлГТУ**

*Первый проректор, проректор по учебной
работе*

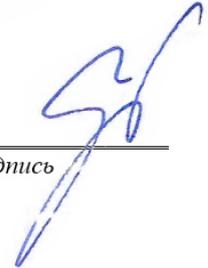
**Согласовано с предприятием-работодателем
АО «Ульяновской конструкторское бюро
приборостроения»
Генеральный директор**

**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) комиссии
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)

Директор Департамента образовательной деятельности

«23» апреля 2024 г.


(подпись)

А.В. Тамьяров

(И.О.Фамилия)

**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	59
5.6. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы	59
5.7. Практическая подготовка	59
5.8. Государственная итоговая аттестация	59
Раздел 6. Условия реализации образовательной программы	60
6.1. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение образовательной программы	60
6.2. Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий	60
6.3. Кадровые условия реализации образовательной программы	60
6.4. Расчеты финансового обеспечения реализации образовательной программы	61
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>2 г 10 месяцев</i>	
Согласованный с работодателем объем образовательной программы	<i>2 г 10 месяцев</i>	
Форма обучения	очная	
Структура образовательной программы	Объем, в ак.ч.	в т.ч. в форме практической подготовки
Цикл общеобразовательных дисциплин	1476	866
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)	252	252

	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	4428	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 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;

		<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;
		основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
	ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам	Навыки:
		подготовки коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента;
		презентации инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.
		Умения:

		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>инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.</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>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			Формирование диапазона цен на товары, работы и услуги В/03.6 Прогнозирование диапазона цен на товары, работы и услуги
		ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	08.040	С) Руководство деятельностью по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы	С/02.7 Формирование ценовой политики организации С/03.7 Обеспечение выполнения мероприятий по формированию и прогнозированию диапазона цен на товары, работы и услуги

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							
ООД.00	Общеобразовательные дисциплины		1476	826	1476								612	864				
ООД.01	Русский язык	Экз	72	54	72								34	38				
ООД.02	Литература	дз	108	74	108								44	64				
ООД.03	История	дз	136	46	136								56	80				
ООД.04	Обществознание	Экз	108	60	108								46	62				
ООД.05	География	дз	72	34	72								32	40				
ООД.06	Иностранный язык	дз	72	72	72								30	42				
ООД.07	Математика	Экз	340	110	340								142	198				
ООД.08	Информатика	Экз	144	120	144								60	84				
ООД.09	Физическая культура	Зачет	72	60	72								34	38				
ООД.10	Основы безопасности и защиты Родины	дз	68	48	68								34	34				
ООД.11	Физика	дз	108	42	108								44	64				
ООД.12	Химия	дз	72	42	72								28	44				
ООД.13	Биология	дз	72	32	72								28	44				
ООД.14	Индивидуальный проект	Зачет	32	32	32									32				

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		4			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 торгового- технологического оборудования и охрана труда	дз	52	24	48			4		40	12			52			
ОП.04	Автоматизация торгового- 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					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 деятельности	Экз	384	216	246	108	-	18	12					106	278	
МДК.01.01	Организация торговой-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке	а	80	36	72		-	8	-							
МДК.01.02	Организация и осуществление продаж	а	86	36	82		-	4	-							
МДК.01.03	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	а	98	36	92		-	6	-							
УП.01.01	Учебная практика	дз	36	36		36	-		-							
ПП.01.01	Производственная практика	дз	72	72		72	-		-							
ПМ.02	Организация и				192	144	-	58	12						406	

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			4428	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
	ОП.11 Статистика	36	ПОП-П/работодатель	Получение знаний, умений и навыков в области методов и приемов статистики
	ПМ.05 Применение основ цифровой экономики в профессиональной деятельности	216	ПОП-П/работодатель	Получение знаний, умений и навыков в области применения цифровой экономики в профессиональной деятельности
Итого		528		-

5.4. Календарный учебный график

	Всего		1 семестр		2 семестр		Всего		1 семестр		2 семестр		Всего		1 семестр		2 семестр		Всего		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.	нед.	ак.ч.		
1 курс	41	1476	17	612	24	864	-	-	-	-	-	-									11	1476
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	94	3384	49	1764	45	1620	3	108	1	36	2	72	20	720	1	36	19	684	6	216	24	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 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. бухгалтерского учета;
7. социальной психологии
8. стандартизации метрологии и подтверждения соответствия;
9. безопасности жизнедеятельности;
10. Лаборатория «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда»
11. Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности»

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».