



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»



**УТВЕРЖДЕНО**

на заседании Ученого совета ВГУЭС  
протокол от « 24 » 06 20 21 № 8

Ректор Т.В. Терентьева

## **ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

**по специальности**

**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Квалификация

**Менеджер по продажам**

Форма обучения: очная

**На базе среднего общего образования**

Уссурийск 2021

Члены рабочей группы  
по разработке ООП:

### Содержание


Заместитель директора по УР Улитина О.А.  
Председатель ЦМК Басалюк Т.Г.  
Методист Кострова Г.Л.  
Преподаватель Серышева Г.В.

ООП рассмотрена и принята на заседании Цикловой методической комиссии по профилю  
Экономических, математических, общих естественно-научных и правовых дисциплин  
от «28» 05 2021 г. протокол № 9

Председатель ЦМК \_\_\_\_\_  Т.Г. Басалюк

ООП рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании Методического  
совета СПО  
от «04» 06 2021 г. протокол № 6

Председатель Методического совета СПО \_\_\_\_\_  А.Т. Бондарь

Директор  
Департамента учебной и воспитательной работы \_\_\_\_\_  Ю.Г. Чебова

Рецензент:

Директор ООО ДВ «Невада»





Н.Н. Герасимова

(подпись, печать)

- 1 Общая характеристика основной образовательной программы
  - 1.1 Общие положения
  - 1.2 Характеристика ООП
    - 1.2.1 Цель ООП
    - 1.2.2 Требования к уровню образования
    - 1.2.3 Формы обучения
    - 1.2.4 Срок получения образования
    - 1.2.5 Трудоемкость освоения ООП
    - 1.2.6 Язык, на котором реализуется ООП
    - 1.2.7 Образовательные технологии
    - 1.2.8 Квалификация, присваиваемая выпускникам
    - 1.2.9 Возможности продолжения образования выпускника
    - 1.2.10 Характеристика профессиональной деятельности выпускника
      - 1.2.10.1 Область профессиональной деятельности выпускника
      - 1.2.10.2 Объекты профессиональной деятельности выпускника
      - 1.2.10.3 Виды профессиональной деятельности выпускника
    - 1.2.11 Требования к результатам освоения ООП
    - 1.2.12 Структура ООП
    - 1.2.13 Требования к условиям реализации ООП
      - 1.2.13.1 Кадровое обеспечение
      - 1.2.13.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса
      - 1.2.13.3 Материально-техническое обеспечение образовательного процесса
      - 1.2.13.4 Характеристика среды структурного подразделения СПО, обеспечивающая развитие общих компетенций выпускника
- 2 Учебный план
- 3 Рабочие программы предметов, дисциплин, включая фонды оценочных средств
- 4 Рабочие программы профессиональных модулей, включая фонды оценочных средств
- 5 Рабочие программы учебной, производственных практик включая фонды оценочных средств
- 6 Организация государственной итоговой аттестации, включая фонды оценочных средств
- 7 Договоры о базах практик
- 8 Другие методические материалы по дисциплинам
- 9 Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы

# 1 Общая характеристика основной образовательной программы

## 1.1 Общие положения

1.1.1 Основная образовательная программа среднего профессионального образования (далее – ООП СПО) по программе подготовки специалистов среднего звена (далее – ШПССЗ) по специальности на базе *среднего общего* образования представляет собой комплекс документов, разработанный с учетом требований рынка труда на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и утвержденный решением Ученого совета университета.

1.1.2 При разработке основной образовательной программы использовались следующие нормативные документы:

- Федеральный закон Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ;
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от от 15.05.2014 № 539;
- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержден приказом Министерством образования и науки РФ от 14.06.2013 № 464;
- Положение о практической подготовке обучающихся, утверждено приказом Минобрнауки России N 885, Минпросвещения России N 390 от 05.08.2020;
- Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 16.08.2013 № 968;
- Нормативно-методические документы Минобрнауки России;
- Устав ВГУЭС, утвержден приказом Минобрнауки России от 16.11.2018 № 965;
- Локальные нормативные акты ВГУЭС.

## 1.2 Характеристика ООП

1.2.1 **Целью** основной образовательной программы по *специальности* 38.02.04 Коммерция (по отраслям) - получение студентами квалификации, достижение выпускниками планируемых результатов освоения основной образовательной программы, формирование у них общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО и компетентностей, определяемых личностными, семейными, общественными, государственными потребностями и возможностями обучающегося, индивидуальной образовательной траекторией его развития и состоянием здоровья, становление и развитие личности обучающегося в ее самобытности и уникальности.

Для достижения указанной цели предусматривается решение следующих задач:

- обеспечение достижения обучающимися образовательных результатов в соответствии с требованиями, установленными Федеральным государственным образовательным стандартом (ФГОС СПО);
- удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения образования;
- формирование личностных качеств, необходимых для понимания значения профессиональной деятельности для человека и общества, для дальнейшего осуществления эффективной профессиональной деятельности;
- формирование у студентов гражданской позиции и патриотического сознания, правовой и политической культуры, способности к труду и жизни в современных условиях;
- создание условий для развития и самореализации обучающихся, для формирования здорового, безопасного и экологически целесообразного образа жизни обучающихся.

### 1.2.2 Требования к уровню образования, необходимому для приема на обучение по ООП СПО.

К освоению основной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) допускаются лица, имеющие образование не ниже среднего общего образования.

**1.2.3 Формы обучения.** Обучение по программе осуществляется в очной форме обучения.

**1.2.4 Срок получения образования** по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки при очной форме обучения

независимо от образовательных технологий составляет

- на базе среднего общего образования – 1 год 10 месяцев;
- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями – срок обучения увеличивается не более чем на 10 месяцев;

**1.2.5 Трудоемкость освоения ООП** представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Трудоемкость ООП

Наименование элементов ООП СПО	Трудоемкость ООП в зависимости от формы обучения*	
	очная	
	недель	часов
Общая трудоемкость ООП	95	-
Объем обязательной и вариативной части ООП (обучение по дисциплинам, междисциплинарным курсам ООП – максимальная учебная нагрузка), в том числе:	59	3186
- обязательная аудиторная нагрузка		2124
- внеаудиторная самостоятельная работа		1062
Учебная практика	4	144
Производственная практика (по профилю специальности)	6	216
Производственная практика (преддипломная)	4	144
Промежуточная аттестация	5	-
Государственная итоговая аттестация, в т.ч.	6	-
- подготовка выпускной квалификационной работы	4	-
- защита выпускной квалификационной работы	2	-
Каникулы	24	-

### 1.2.6 Язык, на котором реализуется ООП

Обучение осуществляется на государственном языке Российской Федерации – русском.

### 1.2.7 Образовательные технологии.

При реализации ООП используются различные образовательные технологии: активные и интерактивные формы проведения занятий (лекция-беседа, деловые и ролевые игры, дискуссия, кейс-методы) в сочетании с внеаудиторной работой; дистанционные образовательные технологии с применением интернет-сервисов, электронных информационных образовательных ресурсов, частично электронное обучение.

Электронное обучение, дистанционные образовательные технологии, применяемые при обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее - инвалиды и лица с ОВЗ), предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

### 1.2.8 Квалификация, присваиваемая выпускникам

По окончании обучения и успешного прохождения государственной итоговой

аттестации выпускнику присваивается квалификация Менеджер по продажам и выдается диплом образца, установленного Министерством образования и науки России.

### 1.2.9 Возможности продолжения образования выпускника

Выпускник, освоивший ООП СПО подготовлен к освоению ООП ВО по направлению подготовки «Менеджмент», «Торговое дело (по областям)».

### 1.2.10 Характеристика профессиональной деятельности выпускника

#### 1.2.10.1 Область профессиональной деятельности выпускника

Область профессиональной деятельности выпускников, освоивших ППСЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя организацию и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

#### 1.2.10.2 Объекты профессиональной деятельности

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;

услуги, оказываемые сервисными организациями;

первичные трудовые коллективы.

#### 1.2.10.3 Виды профессиональной деятельности

Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности:

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров;
- выполнение работ по рабочим профессии: «Агент коммерческий».

### 1.2.11 Требования к результатам освоения ООП

Освоение образовательной программы обеспечивает получение квалификации.

В результате освоения образовательной программы среднего профессионального образования у выпускника должны быть сформированы общие и профессиональные компетенции.

Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

Таблица 2 – Общие компетенции

Код и наименование компетенции	Результат освоения
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<p><b>Знать:</b> аргументацию своего выбора в профессиональном самоопределении; определение социальной значимости профессиональной деятельности; определение основных видов деятельности на рабочем месте и необходимые орудия труда;</p>
	<p><b>Уметь:</b> определять положительные и отрицательные стороны профессии; определять ближайшие и конечные жизненные цели в профессиональной деятельности; определять пути реализации жизненных планов; участвовать в мероприятиях способствующих профессиональному развитию;</p>

<p>ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p><b>определять перспективы трудоустройства</b></p> <p>Знать: методы и способы выполнения профессиональных задач; ресурсы для решения поставленной задачи в соответствии с заданным способом деятельности</p> <p>Уметь: планировать деятельность для решения задачи в рамках заданных (известных) технологий, в том числе выделяя отдельные составляющие технологии; анализировать потребности в ресурсах и планировать ресурсы в соответствии с заданным способом решения задачи</p>
<p>ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>Знать: технологии анализа рабочей ситуации в соответствии с заданными критериями, указывая ее соответствие/несоответствие эталонной ситуации; принципы осуществления текущего контроля своей деятельности по заданному алгоритму; способы оценивания продукта своей деятельности по характеристикам</p> <p>Уметь: самостоятельно задавать критерии для анализа рабочей ситуации на основе эталонной ситуации и определять проблему; планировать текущий контроль своей деятельности в соответствии с заданной технологией деятельности и определенным результатом (целью) или продуктом деятельности; определять проблему на основе самостоятельно проведенного анализа ситуации; планировать и оценивать продукт своей деятельности на основе заданных критериев; определять критерии оценки продукта на основе задачи деятельности; выбирать способ разрешения проблемы в соответствии с заданными критериями и ставить цель деятельности; оценивать последствия принятых решений; анализировать риски (определять степень вероятности и степень влияния на достижение цели) и обосновывать достижимость цели</p>
<p>ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p><b>Знать:</b> <b>основные современные приемы и способы поиска информации, объекты, виды и области профессиональной деятельности</b></p> <p>Уметь: самостоятельно находить источник информации по заданному вопросу, пользуясь электронным или бумажным каталогом, электронным или бумажным каталогом, справочно-библиографическими пособиями, поисковыми системами Интернета; указывать недостаток информации, необходимой для решения задачи; формулировать вопросы, нацеленные на получение недостающей</p>

	<p>информации; извлекать информацию по двум и более основаниям из одного или нескольких источников и систематизировать ее в рамках заданной структуры; делать выводы об объектах, процессах, явлениях на основе сравнительного анализа информации и них по заданным критериям; задавать критерии для сравнительного анализа информации в соответствии с поставленной задачей деятельности</p>
<p>ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p><b>Знать:</b> номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p> <p><b>Уметь:</b> применять ИКТ при выполнении заданий</p>
<p>ОК 6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p><b>Знать:</b> правила участия в групповом обсуждении, высказываясь в соответствии с заданной процедурой и по заданному вопросу; соблюдать нормы публичной речи и регламент, используя паузы для выделения смысловых блоков своей речи; начинать и заканчивать служебный разговор в соответствии с нормами; отвечать на вопросы, направленные на выяснение фактической информации; извлекать из устной речи (монолог, диалог, дискуссия) основное содержание фактической информации</p> <p><b>Уметь:</b> договариваться о процедуре и вопросах для обсуждения в группе в соответствии с поставленной целью деятельности команды (группы); при групповом обсуждении задавать вопросы, проверять адекватность понимания идей других; соблюдать заданный жанр высказывания (служебный доклад, выступление на совещании, собрании, презентации товара (услуги); использовать средства наглядности или невербальные средства коммуникации; отвечать на вопросы, направленные на выяснение мнения (позиции); задавать вопросы, направленные на выяснение фактической информации; создавать стандартный продукт письменной коммуникации</p>
<p>ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p><b>Знать:</b> называть трудности, с которыми столкнулся при решении задачи и знать пути их преодоления/избегания в дальнейшей деятельности</p> <p><b>Уметь:</b> указывает «точки успеха» и «точки роста»; указывает причины успехов и неудач в деятельности; анализировать/формулировать запрос на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности, установки) для решения профессиональной задачи</p>



ОК 8 Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	Знать: методы и средства для коррекции физического развития и телосложения
	Уметь: применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения
ОК 9 Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	Уметь: устанавливать контакты с учетом межкультурных и этнических различий
	Знать: принципы делового и межличностного общения
ОК 10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	Знать: принципы делового и межличностного общения
	Уметь: правильно и аргументированно использовать нормы культуры речи
ОК 11 Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	Знать: нормы охраны труда
	Уметь: организовывать мероприятия по обеспечению безопасности труда
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Знать: действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов
	Уметь: безошибочно использовать нормативные акты в профессиональной деятельности

Менеджер по продажам должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими видам профессиональной деятельности (таблица 1):

Таблица 3 – Профессиональные компетенции

Основные виды деятельности	Код и наименование компетенции	Требования к результатам обучения
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и	Знать: составные элементы коммерческой деятельности, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
		Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
		Иметь практический опыт:

санкции	составления договоров; установления коммерческих связей;
ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	<p>знать: правила торговли;</p> <p>уметь: управлять товарными запасами и потоками;</p> <p>иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</p>
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	<p>знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию</p> <p>уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</p> <p>иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;</p>
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	<p>Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</p> <p>Уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</p> <p>Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;</p>
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	<p>Знать: услуги оптовой и розничной торговли; основные и дополнительные; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</p> <p>Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p> <p>Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;</p>
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	<p>Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности;</p> <p>Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований</p>

		к организациям розничной торговли;
		Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Знать:	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
	Уметь:	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
	Иметь практический опыт:	установления коммерческих связей;
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Знать:	инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
	Уметь:	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
	Иметь практический опыт:	приемки товаров по количеству и качеству;
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Знать:	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
	Уметь:	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
	Иметь практический опыт:	установления коммерческих связей;
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Знать:	Классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.
	Уметь:	эксплуатировать торгово-технологическое

		<p>оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</p> <p>Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;</p>
<p>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>	<p>ПК 2.1 Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации</p>	<p>Знать: сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;</p>
		<p>Уметь: применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;</p>
		<p>Иметь практический опыт: анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; проведения денежных расчетов;</p>
	<p>ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем</p>	<p>Знать: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;</p>
		<p>Уметь: составлять финансовые документы и отчеты;</p>
		<p>Иметь практический опыт: оформления финансовых документов и отчетов;</p>
<p>ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а</p>	<p>Знать: основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов;</p>	
	<p>Уметь: рассчитывать основные налоги;</p>	
	<p>Иметь практический опыт: выявления потребностей (спроса) на товары</p>	

	также ресурсы рынки	
	ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	<p>Знать: финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;</p> <p>Уметь: анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;</p> <p>Иметь практический опыт: расчета основных налогов; анализа показателей финансово-хозяйственной</p>
	ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	<p>Знать: составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды;</p> <p>Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</p> <p>Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации</p>
	ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	<p>Знать: этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом</p> <p>Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка;</p> <p>Иметь практический опыт: реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</p>
	ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	<p>Знать: конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.</p> <p>Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка;</p> <p>Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и</p>

		кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации;
	ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	Знать: информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
		Уметь: оценивать конкурентоспособность товаров;
		Иметь практический опыт: анализа маркетинговой среды организации;
	ПК 2.9 Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	Знать: методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности; цели, задачи, методы, приемы, виды;
		Уметь: применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
		Иметь практический опыт: расчета основных налогов;
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	Знать: теоретические основы товароведения; основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
		Уметь: применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
		Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
	ПК 3.2 Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	Знать: виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
		Уметь: рассчитывать товарные потери и списывать их;
		Иметь практический опыт:

		оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
ПК 3.3 Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Знать:	классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
	Уметь:	идентифицировать товары;
	Иметь практический опыт:	расшифровки маркировки;
ПК 3.4 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Знать:	классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
	Уметь:	оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
	Иметь практический опыт:	распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
ПК 3.5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Знать:	условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
	Уметь:	соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
	Иметь практический опыт:	контроля режима и сроков хранения товаров;
ПК 3.6 Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Знать:	условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
	Уметь:	соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
	Иметь практический опыт:	соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов,	Знать: особенности товароведения продовольственных и непродовольственных

	переводить внесистемные единицы измерений в системные	товаров.
		Уметь: оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
		Иметь практический опыт: оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
	ПК 3.8 Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Знать: теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
Выполнение работ по должности служащего «Агент коммерческий»	ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Уметь: применять методы товароведения;
		Иметь практический опыт: определения показателей ассортимента;
		Знать: составные элементы коммерческой деятельности, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
	ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
		Иметь практический опыт: составления договоров; установления коммерческих связей;
		Знать: правила торговли;
	ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Уметь: управлять товарными запасами и потоками;
		Иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
		Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
	ПК 2.4. Определять основные	Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;		
		Знать: финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и



	экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	методы финансового контроля;
		Уметь: анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
		Иметь практический опыт: расчета основных налогов; анализа показателей финансово-хозяйственной
ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров		Знать: составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
		Уметь: выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
		Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации
ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений		Знать: конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности, этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.
		Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка;
		Иметь практический опыт: участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации;

### 1.2.12 Структура ОПОП

Структура и содержание образовательной программы соответствуют требованиям ФГОС СОО и ФГОС СПО по данной специальности, что отражено в учебном плане.

Структура ППССЗ включает обязательную часть и вариативную часть, которая дает возможность расширения и углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части, получения дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования.

Обязательная часть ООП по учебным циклам составляет около 70 процентов от общего объема времени, отведенного на их освоение, вариативная часть - около 30 процентов.

ООП предусматривает изучение следующих учебных циклов:

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

и разделов:

учебная практика,

производственная практика (по профилю специальности),

производственная практика (преддипломная);

промежуточная аттестация;

государственная итоговая аттестация.

При реализации образовательной программы обеспечивается эффективная самостоятельная работа обучающихся в сочетании с совершенствованием управления ею со стороны преподавателей и мастеров производственного обучения.

Инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется возможность обучения по образовательной программе, учитывающей особенности их психофизического развития, индивидуальных возможностей и, при необходимости, обеспечивающей коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию указанных лиц.

## **1.2.13 Требования к условиям реализации ООП**

### **1.2.13.1 Кадровое обеспечение**

Реализация ППССЗ по специальности обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

### **1.2.13.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение образовательного процесса**

Реализация ООП по специальности 38.02.01 Коммерция (по отраслям) обеспечивается учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям ООП.

Реализация ООП по специальности 38.02.01 Коммерция (по отраслям) обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) основной профессиональной образовательной программы. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть Интернет).

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным печатным и (или) электронным изданием по каждой дисциплине профессионального учебного цикла и одним учебно-методическим печатным и (или) электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу (включая электронные базы периодических изданий).

Библиотечный фонд укомплектован печатными и (или) электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам всех циклов, изданной за последние 5 лет.

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

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

Образовательная организация предоставляет обучающимся возможность оперативного обмена информацией с российскими образовательными организациями, организациями и доступ к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет.

### **1.2.13.3 Материально-техническое обеспечение образовательного процесса**

ВГУЭС располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений

Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений, используемых для организации учебного процесса по ООП СПО.

Кабинеты:

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

Лаборатории:

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

Спортивный комплекс:

- спортивный зал;
- открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий;
- стрелковый тир (электронный).

Залы:

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

### **1.2.13.4 Характеристика образовательной среды ВГУЭС, обеспечивающей формирование общих компетенций и достижение воспитательных целей**

Воспитательная работа является неотъемлемой частью целостного образовательного процесса университета вне зависимости от применяемых форм обучения. Воспитание является приоритетным направлением в образовательном процессе ВГУЭС и рассматривается как целенаправленная организация всех сфер жизнедеятельности обучающихся.

Главной задачей воспитательной работы является создание условий для активной жизнедеятельности обучающихся, гражданского самоопределения и самореализации, для

удовлетворения потребностей студентов в интеллектуальном, духовном, культурном и нравственном развитии.

Воспитательная работа во ВГУЭС осуществляется системно через учебный процесс, практики и внеучебную деятельность. Обеспечение прав и социальной защиты обучающихся, развитие и функционирование студенческого самоуправления, профилактика асоциальных явлений в молодёжной среде, организация досуга обеспечивают развитие общих компетенций обучающихся.

Воспитание обучающихся при освоении ими основных профессиональных образовательных программ осуществляется на основе включаемых в образовательную программу рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы, разрабатываемых и утверждаемых ВГУЭС самостоятельно

Университет - это уникальный комплекс зданий и сооружений с развитой кампусной инфраструктурой, включающей общежития и гостиницу, спортивные объекты и сооружения, медицинский центр, сеть столовых и кафе, тренажерные залы и другие объекты, обеспечивающие все условия для проживания, питания, оздоровления, занятий спортом и отдыха.

Воспитывающая среда и воспитательные процессы могут создаваться как онлайн, так и в офлайн - форматах.

## **2 Учебный план**

Учебный план определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение по периодам обучения учебных предметов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности обучающихся и формы их промежуточной аттестации.

Учебный план, состоит из следующих структурных элементов: титульный лист; календарный учебный график; сводные данные по бюджету времени; план учебного процесса; комплексные виды контроля (дифференцированный зачет, экзамен, экзамен (квалификационный)); таблица распределения компетенций по учебным циклам, дисциплинам, модулям учебного плана; перечень учебных кабинетов, лабораторий, полигонов и т.д.; пояснения к учебному плану.

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

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

## **3 Рабочие программы дисциплин, включая фонды оценочных средств**

Рабочая программа учебной дисциплины определяет цели, место дисциплины в структуре ООП СПО, ее трудоёмкость в академических часах, планируемые результаты обучения, формы текущей и промежуточной аттестации, оценочные средства, перечень учебно-методического и материально-технического обеспечения, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине. Рабочие программы дисциплин и оценочные средства разрабатываются педагогическими работниками подразделений СПО, за которыми закреплены дисциплины, рассматриваются и утверждаются цикловыми методическими комиссиями. Утвержденный вариант прилагается к ООП.

## **4 Рабочие программы профессиональных модулей, включая фонды оценочных средств**

Программы профессиональных модулей, направленные на освоение установленных образовательной программой видов основной профессиональной деятельности, а также фонды оценочных средств к ним, разрабатываются в соответствии с локальным актом, рассматриваются и утверждаются цикловыми методическими комиссиями. Утвержденный

вариант прилагается к ООП.

## **5 Рабочие программы учебной и производственной практик, включая фонды оценочных средств**

Рабочая программа практики определяет объем, содержание и планируемые результаты обучения по практике, а также включает в себя контрольно-оценочные средства для проведения промежуточной аттестации. Рабочие программы практик регламентируют деятельность руководителей практики и обучающихся в ходе прохождения конкретного вида практики, разрабатываются в соответствии с локальным актом, рассматриваются и утверждаются цикловыми методическими комиссиями с привлечением работодателей. Утвержденный вариант прилагается к ООП.

## **6 Организация государственной итоговой аттестации, включая фонды оценочных средств**

Государственная итоговая аттестация проводится в соответствии с локальным актом ВГУЭС по организации и проведению государственной итоговой аттестации по основным образовательным программам среднего профессионального образования. Программа государственной итоговой аттестации определяет требования к выпускным квалификационным работам, порядку их выполнения и защиты, а также включает в себя фонды оценочных средств (примеры тем дипломных работ, критерии оценивания).

## **7 Договоры о базах практик**

Практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности выпускников, на основе договоров, заключенных между организациями и ВГУЭС.

## **8 Другие методические материалы по дисциплинам**

Методические материалы, которые используются в образовательном процессе: учебные пособия, практикумы, конспекты лекций, справочники/словари, сборник иностранных текстов, учебно-методические пособия, методические указания по выполнению практических/ лабораторных работ, методические рекомендации по организации самостоятельной работы/изучению дисциплины/ выполнению курсовой работы, методические указания по учебной и производственной практике, банк тестовых заданий, электронные обучающие материалы и другие.

## **9. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы**

Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы разрабатываются с целью приобщения обучающихся к российским традиционным духовным ценностям, правилам и нормам поведения в обществе, достижения обучающимися личностных результатов, указанных во ФГОС.

Рабочая программа воспитания определяет комплекс ключевых характеристик системы воспитательной работы университета (принципы, методологические подходы, цель, задачи, направления, формы средства и методы воспитания, планируемые результаты).

Календарный план воспитательной работы конкретизирует перечень событий и мероприятий воспитательной направленности, которые организуются и проводятся университетом и в которых обучающиеся принимают участие.