

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Филатов Анатолий Николаевич
Должность: директор
Дата подписания: 19.01.2026 14:50:48
Уникальный программный ключ:
125d662e372cbfbc3ef8b457aad70aa59c9e9b22

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
«КАЗАНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**Основная профессиональная образовательная программа
среднего профессионального образования
по специальности
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

Уровень подготовки

БАЗОВЫЙ

Квалификация

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Форма обучения

ОЧНАЯ

Казань, 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения

1.1. Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования (ОПОП СПО), реализуемая КСГТ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

1.2. Нормативные документы для разработки ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.3. Общая характеристика ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.3.1. Цель ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.3.2. Срок освоения ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.3.3. Трудоемкость ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.4. Требования к абитуриенту

2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

2.1. Область профессиональной деятельности выпускника

2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускника

2.3. Виды профессиональной деятельности выпускника

3. Компетенции выпускника, формируемые в результате освоения данной ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

4. Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

4.1. Календарный учебный график.

4.2. Учебный план подготовки.

4.3. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).

4.4. Программы практической подготовки обучающихся.

5. Фактическое ресурсное обеспечение ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в КСГТ.

5.1. Кадровое обеспечение

5.2. Учебно-методическое обеспечение

5.3. Материально-техническое обеспечение.

6. Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения обучающимися ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

6.1. Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

6.2. Государственная итоговая аттестация выпускников.

7. Другие нормативно-методические документы и материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся

Приложение 1. Календарный учебный график

1. Общие положения

1.1. Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования (ОПОП СПО), реализуемая КСГТ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования (ОПОП СПО), реализуемая Казанским социально-гуманитарным техникумом (далее КСГТ) по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную учебным заведением с учетом требований рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта по соответствующему направлению подготовки среднего профессионального образования (ФГОС СПО).

Объем ОПОП СПО включает все виды учебной деятельности и устанавливается ФГОС СПО.

ОПОП СПО включает в себя учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), оценочные и методические материалы, рабочую программу воспитания и календарный план воспитательной работы.

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

Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы разрабатываются и утверждаются КСГТ с учетом включенных в ОПОП СПО примерных рабочих программ воспитания и примерных календарных планов воспитательной работы.

1.2. Нормативные документы для разработки ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Нормативную правовую базу разработки ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) составляют:

– Федеральный закон Российской Федерации: «Об образовании в РФ» (от 29 декабря 2012 года №273-ФЗ) (действующая редакция);

– Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 г. № 539;

– Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 14 июня 2013 г. № 464 г. «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 30 июля 2013 г., регистрационный № 29200) (далее – Порядок организации образовательной деятельности);

– Приказ Минобрнауки России от 16 августа 2013 г. № 968 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 1 ноября 2013 г., регистрационный № 30306) в актуальной редакции;

– Приказ Минобрнауки России, Минпросвещения России от 05.08.2020 № 885/390 «О практической подготовке обучающихся»;

– Приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 №413 (ред. От 29.06.2017) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 07.06.2012 № 24480

– Нормативно-методические документы Минобрнауки России;

– Устав ЧПОУ «Казанский социально-гуманитарный техникум».

Перечень сокращений, используемых в тексте ПООП:

– ФГОС СПО – Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;

– ОПОП – основная профессиональная образовательная программа;

– МДК – междисциплинарный курс

– ПМ – профессиональный модуль

– ОК – общие компетенции;

– ПК – профессиональные компетенции.

1.3. Общая характеристика ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.3.1. Цель ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) предназначена для методического обеспечения учебного процесса и предполагает формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО по данной специальности.

1.3.2. Срок освоения ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

– на базе основного общего образования – 2 года 10 месяцев;

– на базе среднего (полного) общего образования – 1 год 10 месяцев.

1.3.3. Трудоемкость ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Трудоемкость освоения студентом ОПОП составляет:

– на базе основного общего образования – 5292 часа

– на базе среднего (полного) общего образования – 3186 часов

за весь период обучения в соответствии с ФГОС СПО по данному направлению и включает все виды аудиторной и самостоятельной работы студента, практики и время, отводимое на контроль качества освоения

студентом ОПОП.

1.4. Требования к абитуриенту

Прием на ОПОП по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) осуществляется при наличии у абитуриента документа об основном общем образовании или документа о среднем образовании.

Прием граждан для получения среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) осуществляется по заявлениям.

2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В области обучения целью ОПОП СПО по данной специальности является подготовка в области гуманитарных, социальных, экономических, математических и естественно-научных дисциплин, получение среднего профессионального (на уровне менеджера) образования, позволяющего выпускнику успешно работать в избранной сфере деятельности, обладать универсальными и предметно-специализированными компетенциями, способствующими его социальной мобильности и устойчивости на рынке труда.

В области воспитания личности целью ОПОП СПО по данной специальности является формирование социально-личностных качеств студентов: целеустремленности, организованности, трудолюбия, ответственности, гражданственности, коммуникативности, толерантности.

2.1. Область профессиональной деятельности выпускника

Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускника

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих предприятиях;
- услуги, оказываемые сервисными предприятиями;
- первичные трудовые коллективы.

2.3. Виды профессиональной деятельности выпускника

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 одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к ФГОС).

3. Компетенции выпускника, формируемые в результате освоения ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В результате освоения ОПОП менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

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.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Менеджер по продажам должен обладать **профессиональными компетенциями**, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

ПМ. 01. 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 санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности:

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.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах

своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества 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.

ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров:

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

ПО профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, из приложения к ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) выбрана профессия 20004 «Агент коммерческий».

4. Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) содержание и организация образовательного процесса при реализации данной ОПОП регламентируется: календарным учебным графиком; учебным планом специальности; рабочими программами учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей); рабочей программой воспитания и календарным планом воспитательной работы; программами практической подготовки; а также оценочными и методическими материалами,

обеспечивающими реализацию соответствующих образовательных технологий.

4.1. Календарный учебный график

Календарный учебный график, в котором указана последовательность реализации ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включая теоретическое обучение, практическую подготовку, промежуточные и итоговую аттестации, а также каникулы, представлен в Приложении 1.

4.2. Учебный план подготовки

Учебный план КСГТ разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности СПО, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 г. № 539 по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) по программе базовой подготовки.

Образовательная деятельность по ОПОП СПО организуется в соответствии с утвержденными КСГТ учебными планами, календарными учебными графиками, рабочими программами воспитания и календарными планами воспитательной работы, в соответствии с которыми КСГТ составляются расписания учебных занятий по каждой профессии, специальности СПО.

Период освоения учебных предметов, курсов дисциплин (модулей), практики, необходимых для получения обучающимися среднего профессионального образования в течение срока освоения соответствующей ОПОП СПО определяется в КСГТ учебным планом.

Учебная деятельность обучающихся предусматривает учебные занятия (урок, практическое занятие, лабораторное занятие, консультация, лекция, семинар), самостоятельную работу, выполнение курсового проекта (работы) (при освоении программ подготовки специалистов среднего звена), практику, а также другие виды учебной деятельности, определенные учебным планом и календарным планом воспитательной работы.

Для всех видов учебных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

Объем учебных занятий и практики не должен превышать 36 академических часов в неделю.

Освоение ОПОП СПО предусматривает проведение практики обучающихся. Образовательная деятельность при освоении ОПОП СПО или отдельных компонентов этих программ организуется в форме практической подготовки в порядке, установленном локальными нормативными актами образовательной организации.

– Общеобразовательный цикл. В первый год обучения студенты получают общеобразовательную подготовку социально-экономического профиля, которая позволяет приступить к освоению основной профессиональной образовательной программы СПО. Учебное время,

отведенное на теоретическое обучение (1404 часа), образовательное учреждение СПО распределяет на изучение базовых и профильных учебных дисциплин образовательного цикла на основе Приказа Минобрнауки России от 17.05.2012 №413 (ред. От 29.06.2017) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 07.06.2012 № 24480, рекомендаций Минобрнауки России от 17.03.2015 г. № 349-р. При этом на ОБЖ отводится 70 часов, на «физическую культуру» – по три часа в неделю. Промежуточную аттестацию проводят в форме зачетов, дифференцированных зачетов. Экзамены проводятся по следующим дисциплинам: Русский язык, Математика, Экономика и Право.

Основная профессиональная образовательная программа теоретического обучения по специальности состоит из дисциплин и модулей обязательной и вариативной части ОПОП.

Вариативная часть учебных циклов ППССЗ составляет: максимальная учебная нагрузка – 972 часа, обязательная 648 часов, которая была распределена следующим образом:

| Индекс | Наименование дисциплин, МДК | Учебная нагрузка, часов | Уметь, знать |
|---------|------------------------------|-------------------------|---|
| ОГСЭ.05 | Татарский язык | 102 | <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - общаться (устно или письменно) на татарском (не родном) языке на профессиональные и повседневные темы; - переводить (со словарем) тексты на татарском языке профессиональной направленности; - самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, - пополнять словарный запас. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - лексический (1200-1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) текстов на татарском языке. |
| ОГСЭ.06 | Русский язык и культура речи | 84 | <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> -осуществлять речевой самоконтроль; оценивать устные и письменные высказывания с точки зрения языкового оформления, эффективности достижения |

| | | | |
|--------------|-----------------------|----|--|
| | | | <p>поставленных коммуникативных задач;</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать языковые единицы с точки зрения правильности, точности и уместности их употребления; - проводить лингвистический анализ текстов различных функциональных стилей и разновидностей языка; - извлекать необходимую информацию из различных источников: учебно-научных текстов, справочной литературы, средств массовой информации; - применять в практике речевого обращения основные орфоэпические, лексические, грамматические нормы современного русского литературного языка; - соблюдать в практике письма орфографические и пунктуационные нормы современного русского литературного языка; - соблюдать нормы речевого поведения в различных сферах и ситуациях общения. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - связь языка и история, культуры русского и других народов; - смысл понятий: речевая ситуация и ее компоненты, литературный язык, языковая норма, культура речи; - основные единицы, уровни языка, их признаки и взаимосвязь; - орфоэпические, лексические, грамматические и пунктуационные нормы речевого поведения и социально-культурный, учебно-научный, официально-деловой сферах общения. |
| ОП.01 | Экономика организации | 30 | |

| | | | |
|--------------|---------------------------------|----|--|
| ОП.03 | Менеджмент | 54 | |
| ОП.10 | Профессиональная этика и этикет | 69 | <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать знания и категории нормативной этики в своей профессии; - организовывать и проводить деловые встречи и переговоры; - применять этические принципы управленческого общения в рамках корпоративного этикета. <p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие профессиональной этики, ее содержание и основные категории; - основные этапы организации и требования к ведению деловых переговоров; - правила поведения и общения в отношениях с потребителями услуг, коллегами, подчиненными, руководством; - основные этические правила ведения бизнеса и этико-психологические принципы управленческого общения; - основные профессиональные качества специалиста по сервису; - понятие, функции и систему ценностей корпоративной культуры предприятий социально-культурного сервиса; - особенности этики и делового этикета в зарубежных странах; - культурой ведения телефонных разговоров и техники деловой переписки; - правилами поведения в общественных местах и учетом требований современного этикета. |
| ОП.11 | Управление персоналом | 57 | уметь: |

| | | | |
|--------------|----------------------|-----|---|
| | | | <p>-создавать благоприятный психологический климат в коллективе;</p> <p>-эффективно управлять трудовыми ресурсами.</p> <p>знать:</p> <p>-содержание кадрового, информационного, технического и правового обеспечения системы управления персоналом;</p> <p>-организационную структуру службы управления персоналом;</p> <p>-общие принципы управления персоналом;</p> <p>-принципы организации кадровой работы;</p> <p>-психологические аспекты управления персоналом, способы разрешения конфликтных ситуаций в коллективе.</p> |
| ОП.12 | Экономическая теория | 105 | <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оперировать основными категориями и понятиями экономической теории; - использовать источники экономической информации, различать основные учения, школы, концепции и направления экономической теории; - строить графики и схемы, иллюстрирующие различные экономические модели; - распознавать и обобщать сложные взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления; - применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики; - выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом действия экономических закономерностей на микро- и |

| | | | |
|------------------|---|-----|---|
| | | | <p>макроуровнях</p> <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - предмет, метод и функции экономической теории; - общие положения экономической теории; - основные микро- и макроэкономические категории и показатели, методы их расчета; - построение экономических моделей; - характеристику финансового рынка, денежно-кредитной системы; - основы формирования государственного бюджета; - рыночный механизм формирования доходов и проблемы социальной политике государства; - понятия «мировой рынок» и «международная торговля»; - основные направления экономической реформы в России |
| МДК 01.01 | Организация коммерческой деятельности | 100 | |
| МДК 02.02 | Анализ финансово-хозяйственной деятельности | 60 | |
| МДК 02.03 | Маркетинг | 60 | |
| МДК 03.01 | Теоретические основы товароведения | 60 | |
| МДК 03.02 | Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров | 71 | |
| МДК 04.01 | Организация деятельности агента коммерческого | 120 | <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проводить работу по выявлению и учету потенциальных покупателей (заказчиков) на производимую продукцию, оказываемые услуги; – анализировать состояние и тенденции изменения спроса населения на производимую |

| | | |
|--|--|--|
| | | <p>продукцию; оказываемые услуги;</p> <ul style="list-style-type: none"> – предоставлять краткие сведения о технологии производства товара, оказываемых услугах; – осуществлять куплю-продажу товаров (услуг) от своего имени и за свой счет, являясь владельцем продаваемого товара в момент заключения сделок; – оформлять договоры купли-продажи; – организовывать доставку купленной продукции и оказание услуг; <p style="text-align: center;">знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и нормативные документы, регулирующие организацию сбыта и продажи товаров, оказания услуг; – основы финансового, хозяйственного, налогового и трудового законодательства; – прогрессивные формы и методы торговли и сбыта; – перспективы развития и потребности отрасли, предприятия, учреждения, организации, являющихся потенциальными покупателями (заказчиками) производимой продукции и оказываемых услуг; – порядок заключения договоров купли-продажи и оформления необходимых документов; – условия заключения коммерческих сделок и методы доведения товаров (услуг) до потребителей. |
|--|--|--|

Консультации для студентов предусматриваются в объеме 4 часа на каждого студента на каждый учебный год. Время и формы проведения консультаций определяется техникумом самостоятельно. Консультации могут быть: устные, письменные, групповые, индивидуальные и др.

4.3. Рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей)

В рабочих программах учебных дисциплин четко сформулированы конечные результаты обучения в органичной увязке с осваиваемыми знаниями, умениями и приобретаемыми компетенциями в целом по ОПОП СПО *по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)*.

Пакет рабочих программ по дисциплинам (модулям), предусмотренным учебным планом по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) должны находиться на кафедре Коммерции.

4.4. Программы практической подготовки

В соответствии с ФГОС СПО по направлению подготовки **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»** практическая подготовка является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Практическая подготовка может быть организована:

– непосредственно в организации, осуществляющей образовательную деятельность (далее – образовательная организация), в том числе в структурном подразделении образовательной организации, предназначенном для проведения практической подготовки;

– в организации, осуществляющей деятельность по профилю соответствующей образовательной программы (далее – профильная организация), в том числе в структурном подразделении профильной организации, предназначенном для проведения практической подготовки, на основании договора, заключаемого между образовательной организацией и профильной организацией.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки может быть организована при реализации учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных компонентов образовательных программ, предусмотренных учебным планом следующим образом:

– при реализации учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей) практическая подготовка организуется путем проведения практических занятий, практикумов, лабораторных работ и иных аналогичных видов учебной деятельности, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

– при проведении практики практическая подготовка организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка может включать в себя отдельные занятия лекционного типа, которые предусматривают передачу учебной информации обучающимся, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Реализация компонентов образовательной программы в форме практической подготовки может осуществляться непрерывно либо путем чередования с реализацией иных компонентов образовательной программы в соответствии с календарным учебным графиком и учебным планом.

Практическая подготовка обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов организуется с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

При организации практической подготовки, включающей в себя работы, при выполнении которых проводятся обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры (обследования), обучающиеся проходят соответствующие медицинские осмотры (обследования) в соответствии с Порядком проведения обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров (обследований) работников, занятых на тяжелых работах и на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, утвержденным приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 12.04.2011 № 302н «Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении которых проводятся обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры (обследования), и Порядка проведения обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров (обследований) работников, занятых на тяжелых работах и на работах с вредными и (или) опасными условиями труда».

При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практической подготовки: учебная и производственная.

Производственная практическая подготовка состоит из двух этапов: практической подготовки по профилю специальности и преддипломной практической подготовки.

Учебная практическая подготовка проводится в рамках профессиональных модулей и после их изучения:

ПМ.01- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью - 72 часа, 2 недели.

ПМ.02 – Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности -18 часов, 0,5 недели.

ПМ.03 – Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара- 18 часов, 0,5 недели.

ПМ 04 - Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, профессия 20004 «Агент коммерческий» -

18 часов, 0,5 недели.

По окончании учебной практической подготовки проводится дифференцированный зачет.

Производственная практическая подготовка состоит из двух этапов: практической подготовки по профилю специальности и преддипломной практической подготовки. Производственная практическая подготовка (по профилю специальности) проводится в рамках профессиональных модулей:

ПМ.01- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью - 72 часа, 2 недели.

ПМ.02 – Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности -54 часа, 1,5 недели.

ПМ.03 – Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара- 72 часа, 2 недели.

ПМ 04 - Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, профессия 20004 «Агент коммерческий» - 36 часов, 1 неделя.

По окончании производственной практики (по профилю специальности) проводится дифференцированный зачет.

Преддипломная практика проводится на выпускном курсе в 6 семестре после завершения теоретической и практической подготовки и составляет 4 недели. В период прохождения преддипломной практики студентами собирается материал для написания выпускной квалификационной работы.

5. Фактическое ресурсное обеспечение ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

5.1. Кадровое обеспечение

Реализация ОПОП СПО обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Преподаватели профессионального цикла имеют опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы. Эти преподаватели проходят стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5.2. Учебно-методическое обеспечение

В КСГТ (далее техникум) активно используются инновационные образовательные технологии, основанные на принципах эффективного сочетания академических преимуществ классического обучения и возможностей информационно-телекоммуникационных технологий.

В техникуме разработано единое учебно-методическое обеспечение образовательного процесса. Издано более 30 учебно-методических пособий.

Все учащиеся и ППС техникума имеют также индивидуальный доступ к электронной библиотеке <http://znanium.com> из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. Библиотека оснащена читальными залами с компьютерами, имеющими доступ в Интернет, а также техникой для

сканирования и ксерокопирования документов.

Основная профессиональная образовательная программа обеспечена учебно-методической документацией и материалами по всем учебным дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям ОПОП.

Внеаудиторная работа обучающихся сопровождается разработанным методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на её выполнение.

Каждый обучающийся обеспечен доступом к электронно-библиотечной системе (электронной библиотеке) техникума, которая содержит различные издания по основным изучаемым дисциплинам и сформирована по согласованию с правообладателями учебной и учебно-методической литературы.

Реализация ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам техникума, исходя из полного перечня учебных дисциплин.

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным и одним учебно-методическим печатным и/или электронным изданием по каждой дисциплине профессионального цикла, входящей в образовательную программу (включая электронные базы периодических изданий).

Используемый библиотечный фонд, укомплектован печатными и электронными изданиями основной учебной литературы по дисциплинам всех циклов, изданными за последние за последние 5 лет).

Фонд дополнительной литературы помимо учебной включает официальные, справочно-библиографические и специализированные периодические издания в расчете не менее 1 на каждые 100 обучающихся.

Библиотека КСГТ — это современный библиотечно-информационный центр, включающий в себя книжный фонд, фонд периодических изданий, книжный клуб и электронную библиотеку.

Студенты Техникума обеспечиваются учебной, учебно-методической, научной, справочной литературой, а также периодическими изданиями из собственных фондов библиотеки.

Реализация компетентного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций, психологических и иных тренингов) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

5.3. Материально-техническое обеспечение

Техникум обладает развитой материально-технической базой для проведения образовательной деятельности, включающей более 30 компьютеров, 1 специализированным компьютерным классом, более 10 лекционных аудиторий.

В КСГТ создана информационно-коммуникационная технологическая среда образовательного процесса, которая включает электронную библиотеку.

КСГТ имеет многолетний опыт организации учебного процесса с применением инструментов электронного обучения и дистанционных технологий. Все студенты Техникума используют материалы и инструменты интернет-портала.

Техникум располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической работы обучающихся, которые предусмотрены учебным планом СУЗа, и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Для реализации ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) перечень материально-технического обеспечения включает в себя: лекционные аудитории (оборудованные видеопроеционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном, и имеющие выход в сеть Интернет), помещения для проведения семинарских и практических занятий (оборудованные учебной мебелью), кабинеты для занятий по иностранному языку (оснащенный лингафонным оборудованием), библиотеки (имеющие рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базе данных и сети Интернет), компьютерные классы.

Перечень имеющихся учебных кабинетов, лабораторий, мастерских в соответствии с ФГОС СПО:

Перечень кабинетов, лабораторий и пр. помещений:

| № | Кабинеты |
|----|---|
| 1 | Социально – экономических дисциплин |
| 2 | Иностранного языка |
| 3 | Математики |
| 4 | Экономики организации |
| 5 | Статистики |
| 6 | Менеджмента |
| 7 | Маркетинга |
| 8 | Документационного обеспечения управления |
| 9 | Правового обеспечения профессиональной деятельности |
| 10 | Бухгалтерского учета |
| 11 | Финансов, налогов и налогообложения |
| 12 | Стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия |
| 13 | Безопасности жизнедеятельности |
| 14 | Организации коммерческой деятельности и логистики |
| 15 | Междисциплинарных курсов |
| № | Лаборатории |
| 1 | Информационных технологий в профессиональной деятельности |
| 2 | Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда |

| | |
|---|---|
| 3 | Товароведения |
| № | Спортивный комплекс |
| 1 | Спортивный зал |
| 2 | Открытый стадион широкого профиля с элементами полосы препятствий |
| 3 | Стрелковый тир |
| № | Залы |
| 1 | Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет |
| 2 | Актовый зал |

6. Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения обучающимися ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В соответствии с ФГОС СПО по специальности Коммерция (по отраслям) оценка качества освоения обучающимися основных профессиональных образовательных программ осуществляется на основе Положения «О системе оценки качества» и включает текущий контроль успеваемости, промежуточную и государственную итоговую аттестацию обучающихся.

6.1. Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Согласно действующим нормативным документам федерального уровня, реализация ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) включает следующие *типы контроля* успешности освоения ООП студентом и выпускником.

Текущая аттестация (текущий контроль успеваемости) представляет собой проверку усвоения учебного материала, регулярно осуществляемую на протяжении семестра преподавателями, ведущими практические занятия по дисциплинам.

Рубежный контроль успеваемости обучающихся представляет собой контроль текущей успеваемости и посещаемости обучающихся за определенный период времени в течение семестра.

Промежуточная аттестация как правило осуществляется в конце семестра и может завершать изучение как отдельной дисциплины, так и ее раздела (разделов). Подобный контроль помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, в некоторых случаях – даже формирование определенных профессиональных компетенций. Основными формами промежуточной аттестации являются зачет, дифференцированный зачет, экзамен, экзамен (квалификационный) и другие формы контроля (тестирование, контрольная работа и пр.).

По всем дисциплинам и профессиональным модулям разработаны комплекты оценочных средств, которые включают: вопросы и типовые задания для практических занятий, контрольных работ, вопросы для подготовки к зачетам и экзаменам; тесты, примерную тематику рефератов,

докладов, курсовых работ, выпускных квалифицированных работ, позволяющие оценить степень сформированности компетенций обучающихся.

Задания текущего контроля успеваемости реализуются как в рамках аудиторных занятий, так и при выполнении самостоятельной работы студентов.

6.2. Государственная итоговая аттестация выпускников.

Итоговая аттестация выпускника среднего учебного заведения является обязательной и осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме.

Итоговая аттестация проводится с целью выявления соответствия уровня и качества подготовки выпускника требованиям ФГОС СПО, дополнительным требованиям к выпускнику по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в КСГТ и готовности выпускника к профессиональной деятельности.

Государственная (итоговая) аттестация регламентируется Положением об итоговой аттестации выпускников в КСГТ. Формой итоговой аттестации является подготовка и защита выпускной квалификационной работы. Обязательное требование – соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Время на подготовку и проведение государственной итоговой аттестации составляет 6 недель, в том числе подготовка выпускной квалификационной работы - 4 недели, защита выпускной квалификационной работы - 2 недели.

На основе Положения об итоговой государственной аттестации выпускников среднего профессионального образования Российской Федерации, утвержденного Министерством образования и науки РФ, требований ФГОС СПО, разработано и утверждено Положение о выпускной квалификационной работе в КСГТ, в котором указаны требования к содержанию, объему и структуре выпускных квалификационных работ, качество выполнения которых позволит выяснить степень подготовленности выпускника к выполнению практической профессиональной работы.

7. Другие нормативно-методические документы и материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся.

Разработанная в Техникуме система обеспечения качества подготовки охватывает все стороны жизни техникума, начиная с подготовки через Центр по дополнительной и профильной подготовке и заканчивая содействием трудоустройству выпускников.

Система качества базируется на программе развития образовательной деятельности Техникума и включает:

- Организацию приёма в Техникум.
- Подготовку методического, информационного и технического

обеспечения учебного процесса.

- Организацию учебного процесса.
- Совершенствование структуры, содержания и технологии реализации основных и дополнительных образовательных программ, ориентированных на удовлетворение потребностей личности и общества.
- Контроль знаний и проведение итоговой аттестации выпускников.
- Контроль за трудоустройством выпускников.

Совершенствование основной профессиональной образовательной программы включает систему обеспечения качества подготовки, созданной в техникуме, в том числе мониторинг и периодическое обновление образовательной программы; обеспечения компетентности преподавательского состава. В КСГТ существует система внешней оценки качества реализации основной образовательной программы, которая включает учет и анализ мнений работодателей, учащихся, выпускников Техникума и других субъектов образовательного процесса. Внешняя оценка качества реализации основной образовательной программы предназначена для установления степени удовлетворенности субъектов профессиональной деятельности качеством образования с целью совершенствования технологий развития профессиональных и личностных качеств выпускников.

Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) разработана на период действия ФГОС СПО и может ежегодно обновляться с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, технологий и социальной сферы.

Основанием для внесения ежегодных дополнений и изменений являются: нормативные документы Министерства образования и науки РФ, рекомендации, предложения преподавателей относительно изменений технологий и содержания обучения; результаты самообследования, административных проверок, внутреннего аудита; изменения в учебно-методическом, кадровом и материально-техническом обеспечении реализации ООП и др. условия.