

Министерство образования Иркутской области  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Иркутской области  
«Иркутский технологический колледж»

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ГАПОУ ИО

«Иркутский технологический колледж»



О.А. Рудых

«24» июня 2026 г.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Уровень профессионального образования**  
Среднее профессиональное образование

**Образовательная программа**  
подготовки квалифицированных рабочих, служащих

**Профессия**  
38.01.02 Продавец

На базе основного общего образования

**Квалификация выпускника**  
Продавец - кассир

Иркутск, 2026 г.



## Содержание

|                                                                                                             |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Раздел 1. Общие положения .....</b>                                                                      | <b>4</b>  |
| <b>Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы.....</b>                                        | <b>5</b>  |
| <b>Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника ...</b>                                | <b>6</b>  |
| <b>Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы</b>                                  |           |
| 4.1. Общие компетенции .....                                                                                | 7         |
| 4.2. Профессиональные компетенции .....                                                                     | 25        |
| 4.3. Матрица компетенции выпускника.....                                                                    | 31        |
| <b>Раздел 5 Структура и содержание образовательной программы</b>                                            |           |
| 5.1. Учебный план образовательной программы .....                                                           | 34        |
| 5.2. Обоснование вариативной части образовательной программы.....                                           | 37        |
| 5.3. Календарный учебный график.....                                                                        | 72        |
| <b>Раздел 6. Условия реализации образовательной программы</b>                                               |           |
| 6.1. Материально-техническое обеспечение образовательной программы .....                                    | 73        |
| 6.2. Учебно-методическое обеспечение образовательной программы .....                                        | 82        |
| 6.3. Практическая подготовка .....                                                                          | 83        |
| 6.4. Организации воспитания .....                                                                           | 84        |
| 6.5. Кадровые условия реализации образовательной программ .....                                             | 84        |
| 6.6. Финансовые условия реализации образовательной программы .....                                          | 84        |
| <b>Раздел 7. Формирование оценочных материалов для проведения государственной итоговой аттестации .....</b> | <b>85</b> |

## **Раздел 1. Общие положения**

1.1. Настоящая образовательная программа среднего профессионального образования (ОП СПО) подготовки специалистов среднего звена 38.02.08 Торговое дело разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 года № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело» (далее – ФГОС, ФГОС СПО).

ОП СПО определяет рекомендованный объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, планируемые результаты освоения образовательной программы, условия образовательной деятельности.

ОП СПО разработана для реализации образовательной программы на базе основного общего образования на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования и ФГОС СПО с учетом получаемой специальности.

### **1.2. Нормативные документы:**

- Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 года № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»;
- Приказ Минпросвещения России от 24.08.2022 № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказ Минпросвещения России от 08.11.2021 № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»; Приказ Министерства Просвещения РФ от 22.05.2026 г. №351 «О внесении изменений в Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021 г. №800»;

– Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390

от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»);

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 № 409н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности»;

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

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04 июня 2018 № 366н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуги»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 № 95н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по интернет-маркетингу»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09 ноября 2016 № 612н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок»;

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

- Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 17.05.2022 № 336 «Об утверждении перечней профессий и специальностей

среднего профессионального образования и установлении соответствия отдельных профессий и специальностей среднего профессионального образования, указанных в этих перечнях, профессиям и специальностям среднего профессионального образования, перечни которых утверждены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013 г. № 119 «Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования».

1.3. Перечень сокращений, используемых в тексте  
ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования;  
ОП СПО–образовательная программа СПО  
ОК–общие компетенции;  
ПК – профессиональные компетенции;  
КК – корпоративные компетенции;  
ПС – профессиональный стандарт,  
ОТФ – обобщенная трудовая функция;  
ТФ – трудовая функция;  
СГ – социально-гуманитарный цикл;  
ОП–общепрофессиональный цикл/общепрофессиональная дисциплина;  
П – профессиональный цикл;  
ПМ – профессиональный модуль;  
МДК – междисциплинарный курс;  
ПА – промежуточная аттестация;  
ДЭ – демонстрационный экзамен;  
ГИА – государственная итоговая аттестация;  
ДПБ – дополнительный профессиональный блок;  
ОПБ – обязательный профессиональный блок;  
КИМ- контрольно – измерительные материалы  
ЦПДЭ – центр проведения демонстрационного экзамена.

## **Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы**

Настоящая ОП-СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного 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).

ОП-СПО определяет объем и содержание среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, результаты освоения образовательной программы, условия образовательной деятельности.

ОП-СПО разработана на базе основного общего образования, на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования и ФГОС СПО с учетом получаемой специальности.

Программа сочетает обучение в образовательной организации и на рабочем месте в профильной организации или на предприятии с широким использованием в обучении цифровых технологий.

Квалификация, присваиваемая выпускникам образовательной программы: «Специалист торгового дела».

Выпускник образовательной программы по квалификации «Специалист торгового дела» осваивает общий<sup>1</sup> вид деятельности: Организация и осуществление торговой деятельности.

Направленность образовательной программы, конкретизирует содержание образовательной программы путем ориентации на следующие виды деятельности

| Наименование направленности | Вид деятельности (по выбору) в соответствии с направленностью                             |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Коммерция                   | Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) |
|                             | Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)                               |
|                             | Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)                          |

ОП СПО включает профессиональный модуль Выполнение работ по профессиям Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров с присвоением рабочей квалификации Продавец продовольственных товаров 2 разряда, Продавец непродовольственных товаров 3 разряда

Срок получения профессионального образования по образовательной программе, реализуемой на базе основного общего образования –2 года 10 месяцев.

### **Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника**

3.1. Области профессиональной деятельности выпускников: 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, представление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание прочее).

3.2. Матрица компетенций выпускника, как совокупность результатов обучения взаимосвязанных между собой ОК и ПК, которые должны быть сформированы у обучающегося по завершении образовательной программы представлена в разделе 4

3.3. Профессиональные модули формируются в соответствии с выбранными видами деятельности

## Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

### 4.1. Общие компетенции

| Код компетенции | Формулировка компетенции                                                                                                                        | Знания, умения                                                                                                    |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 01           | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам                                               | <b>Умения:</b>                                                                                                    |
|                 |                                                                                                                                                 | распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте                                  |
|                 |                                                                                                                                                 | анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части                                                 |
|                 |                                                                                                                                                 | определять этапы решения задачи                                                                                   |
|                 |                                                                                                                                                 | выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы                            |
|                 |                                                                                                                                                 | составлять план действия                                                                                          |
|                 |                                                                                                                                                 | определять необходимые ресурсы                                                                                    |
|                 |                                                                                                                                                 | владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах                                           |
|                 |                                                                                                                                                 | реализовывать составленный план                                                                                   |
|                 |                                                                                                                                                 | оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)                        |
|                 |                                                                                                                                                 | <b>Знания:</b>                                                                                                    |
|                 |                                                                                                                                                 | актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить                           |
|                 |                                                                                                                                                 | основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте |
|                 |                                                                                                                                                 | алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях                                                  |
|                 |                                                                                                                                                 | методы работы в профессиональной и смежных сферах;                                                                |
|                 |                                                                                                                                                 | структуру плана для решения задач                                                                                 |
|                 |                                                                                                                                                 | порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности                                            |
| ОК 02           | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной | <b>Умения:</b>                                                                                                    |
|                 |                                                                                                                                                 | определять задачи для поиска информации                                                                           |
|                 |                                                                                                                                                 | определять необходимые источники информации                                                                       |
|                 |                                                                                                                                                 | планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию                                                 |
|                 |                                                                                                                                                 | выделять наиболее значимое в перечне информации                                                                   |
|                 |                                                                                                                                                 | оценивать практическую значимость результатов поиска                                                              |

|       |                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                               |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | деятельности                                                                                                                                                                                                             | оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач                  |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | использовать современное программное обеспечение                                                                              |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач                                                   |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | <b>Знания:</b>                                                                                                                |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | 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 с использованием цифровых средств |
| ОК 03 | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях | <b>Умения:</b>                                                                                                                |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | 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                                                                           |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план                           |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования                                                                |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности                          |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | презентовать бизнес-идею                                                                                                      |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | определять источники финансирования                                                                                           |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | <b>Знания:</b>                                                                                                                |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | содержание актуальной нормативно-правовой документации                                                                        |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | современная научная и профессиональная терминология                                                                           |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | возможные траектории профессионального развития и самообразования                                                             |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | основы предпринимательской деятельности                                                                                       |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | основы финансовой грамотности                                                                                                 |
| ОК 04 | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе                                                                                                                                                                     | правила разработки бизнес-планов                                                                                              |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | порядок выстраивания презентации                                                                                              |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | кредитные банковские продукты                                                                                                 |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | <b>Умения:</b>                                                                                                                |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | организовывать работу коллектива и команды                                                                                    |
|       |                                                                                                                                                                                                                          | взаимодействовать с коллегами, руководством,                                                                                  |



|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | и команде                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>клиентами в ходе профессиональной деятельности</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности</p> <p>основы проектной деятельности</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ОК 05 | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста                                                                                                                              | <p><b>Умения:</b></p> <p>грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>особенности социального и культурного контекста</p> <p>правила оформления документов и построения устных сообщений</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 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 | <p><b>Умения:</b></p> <p>описывать значимость своей специальности</p> <p>применять стандарты антикоррупционного поведения</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей</p> <p>значимость профессиональной деятельности по специальности</p> <p>стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ОК 07 | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях                                                                                            | <p><b>Умения:</b></p> <p>соблюдать нормы экологической безопасности</p> <p>определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства</p> <p>организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности</p> <p>основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности</p> <p>пути обеспечения ресурсосбережения</p> <p>принципы бережливого производства</p> <p>основные направления изменения климатических условий региона</p> |
| ОК 08 | Использовать средства                                                                                                                                                                                                                                                              | <p><b>Умения:</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|       |                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                        |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности | 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                                                             |
|       |                                                                                                                                                                 | <b>Знания:</b>                                                                                                                                         |
|       |                                                                                                                                                                 | роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека                                                             |
|       |                                                                                                                                                                 | основы здорового образа жизни                                                                                                                          |
|       |                                                                                                                                                                 | условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности                                                              |
|       |                                                                                                                                                                 | средства профилактики перенапряжения                                                                                                                   |
| ОК 09 | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках                                                                             | <b>Умения:</b>                                                                                                                                         |
|       |                                                                                                                                                                 | 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                                                                    |
|       |                                                                                                                                                                 | <b>Знания:</b>                                                                                                                                         |
|       |                                                                                                                                                                 | 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 | ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов | <b>Навыки:</b>                  |

|              |                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| деятельности | рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий | <p>поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</p> <p>проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</p> <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><b>Умения:</b></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> <p>анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p> |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                            |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                                                                                            | 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.                                                            |
|  |                                                                                                                                                                            | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                             |
|  |                                                                                                                                                                            | методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;                                                                                                 |
|  |                                                                                                                                                                            | требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;                                                                        |
|  |                                                                                                                                                                            | стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.                                                                                                               |
|  | ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                             |
|  |                                                                                                                                                                            | оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;                                                                                                       |
|  |                                                                                                                                                                            | мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;                                                                                          |
|  |                                                                                                                                                                            | установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;                                                                                |
|  |                                                                                                                                                                            | составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.                                                                      |
|  |                                                                                                                                                                            | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                             |
|  |                                                                                                                                                                            | 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.                                                                                                                                                                                                               |
|  |                                                                                                                                                                           | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                                                                                           | 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 | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                                                                                           | формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;                                                                                             |
|  |                                                                                                                                                                           | составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; |
|  |                                                                                                                                                                           | осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;                                                                                                             |
|  |                                                                                                                                                                           | публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);                                                  |



|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</p>                                                                                                                                                                        |
|  | <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.</p> |
|  | <p><b>Умения:</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|  | <p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|  | <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|  | <p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|  | <p>описывать объект закупки;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|  | <p>разрабатывать закупочную документацию;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|  | <p>работать в единой информационной системе;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|  | <p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p>                                                                                                                                                                                                                                                        |
|  | <p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                |
|  | <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><b>Знания:</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|                                                                                                                   |                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p> | законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;                                                       |
|                                                                                                                   | особенностей составления закупочной документации;                                                                                          |
|                                                                                                                   | методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.                                                                    |
|                                                                                                                   | <b>Навыки:</b>                                                                                                                             |
|                                                                                                                   | направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;                                         |
|                                                                                                                   | проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;           |
|                                                                                                                   | составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);                                      |
|                                                                                                                   | документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;                                                  |
|                                                                                                                   | подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;                                                      |
|                                                                                                                   | формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;                                                      |
|                                                                                                                   | обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;                                             |
|                                                                                                                   | формирования проекта внешнеторгового контракта;                                                                                            |
|                                                                                                                   | осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;                                                  |
|                                                                                                                   | подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.                                                                  |
|                                                                                                                   | <b>Умения:</b>                                                                                                                             |
|                                                                                                                   | 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.        |
|  |                                                                          | <b>Знания:</b>                                                                                                           |
|  |                                                                          | 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 | <b>Навыки:</b>                                                                                                           |
|  |                                                                          | подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;                                        |

|  |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | контракту | 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.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|  |           | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|  |           | составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; |
|  |           | осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|  |           | обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|  |           | осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|  |                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                   |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                                    | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                    |
|  |                                                                                                                    | правил оформления документации по внешнеторговому контракту;                                                                                                                                      |
|  |                                                                                                                    | порядка документооборота в организации;                                                                                                                                                           |
|  |                                                                                                                    | основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.                                                                                                                                       |
|  | ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                                                    |
|  |                                                                                                                    | выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; |
|  |                                                                                                                    | организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;                     |
|  |                                                                                                                    | приемки товаров по количеству и качеству;                                                                                                                                                         |
|  |                                                                                                                    | соблюдения правил охраны труда.                                                                                                                                                                   |
|  |                                                                                                                    | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                                                    |
|  |                                                                                                                    | 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 торговые технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;                                                                                                                               |
|  |  | применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; |
|  |  | оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;                                                                                                                                                                     |
|  |  | осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;                                                              |
|  |  | пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.                                                                                                                                              |
|  |  | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                                                                |
|  |  | видов торговых структур;                                                                                                                                                                                                                      |
|  |  | форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;                                                                                               |
|  |  | средств, методов, инноваций в отрасли;                                                                                                                                                                                                        |
|  |  | организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;                                                                                                                                                                     |
|  |  | требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;                                                                                                                                           |

|                                                                                           |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                           |                                                                                                 | <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> |
| Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору) | ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                                                                                           |                                                                                                 | выявления проблем и формулирования целей исследования;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                                                           |                                                                                                 | планирования проведения маркетингового исследования;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                                                                           |                                                                                                 | определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                                                           |                                                                                                 | подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|                                                                                           |                                                                                                 | поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                                                           |                                                                                                 | подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                                                           |                                                                                                 | проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга.                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|                                                                                           |                                                                                                 | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                                                                                           |                                                                                                 | применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                                                           |                                                                                                 | определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                                                           |                                                                                                 | составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                                                                                           |                                                                                                 | составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |



|                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                          | <p>проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p> <p><b>Знания:</b></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 предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации                                                           | <p><b>Навыки:</b></p> <p>разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;</p> <p>применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;</p> <p>применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</p> <p>использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.</p> |
| ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий | <p><b>Навыки:</b></p> <p>проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;</p> <p>проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.</p> <p><b>Умения:</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                 | <p>обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках                                                            | <p><b>Навыки:</b></p> <p>установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>анализировать текущую рыночную конъюнктуру.</p> <p><b>Знания:</b></p> <p>видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;</p> <p>методов оценки конкурентной среды.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов | <p><b>Навыки:</b></p> <p>применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</p> <p>использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;</p> <p>разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.</p> <p><b>Умения:</b></p> <p>применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;</p> <p>развивать идеи до бизнес-предложений;</p> <p>оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</p> <p>оценивать риски, связанные с бизнесом;</p> <p>анализировать бизнес-концепции;</p> <p>предлагать идеи для дальнейшего развития;</p> <p>применять методы принятия оптимальных решений;</p> <p>находить аргументы в пользу идей;</p> |

|  |                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                  |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                                                 | 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.                                                                                                                       |
|  |                                                                                                                                 | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                   |
|  |                                                                                                                                 | 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 | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                   |
|  |                                                                                                                                 | расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.                                             |
|  |                                                                                                                                 | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                   |
|  |                                                                                                                                 | 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.                                                                                       |

|  |                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                   | <p><b>Знания:</b></p> <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><b>Навыки:</b></p> <p>определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.</p> <p><b>Умения:</b></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><b>Знания:</b></p> <p>методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;</p> <p>спектра специализированных программных продуктов;</p>                              |

|                                                             |                                                                                               |                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                             |                                                                                               | интерфейса автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации;                              |
|                                                             |                                                                                               | инновационных средств и устройств информатизации;                                                             |
|                                                             |                                                                                               | порядок их применения и программное обеспечение в предпринимательской деятельности.                           |
|                                                             | ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы | <b>Навыки:</b>                                                                                                |
|                                                             |                                                                                               | сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.                         |
|                                                             |                                                                                               | <b>Умения:</b>                                                                                                |
|                                                             |                                                                                               | собирать информацию о бизнес-проблемах;                                                                       |
|                                                             |                                                                                               | анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.                 |
|                                                             |                                                                                               | <b>Знания:</b>                                                                                                |
|                                                             |                                                                                               | рисков: понятия и видов;                                                                                      |
|                                                             |                                                                                               | методов оценки риска, связанных с бизнесом;                                                                   |
|                                                             |                                                                                               | мер снижения риска, связанных с бизнесом;                                                                     |
| Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору) | ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению                                         | методов оценки выполнимости бизнес-идеи;                                                                      |
|                                                             |                                                                                               | основных способов анализа и оценки рисков;                                                                    |
|                                                             |                                                                                               | состава моделей оценки риска;                                                                                 |
|                                                             |                                                                                               | способов оценки риска ликвидности.                                                                            |
|                                                             |                                                                                               | <b>Навыки:</b>                                                                                                |
|                                                             |                                                                                               | проведения технического анализа аудируемого веб - сайта;                                                      |
|                                                             |                                                                                               | проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;                                  |
|                                                             |                                                                                               | проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого веб-сайта.                                      |
|                                                             |                                                                                               | <b>Умения:</b>                                                                                                |
|                                                             |                                                                                               | выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;                                                               |
|                                                             |                                                                                               | документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;                                                         |
|                                                             |                                                                                               | формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити); |

|  |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                              |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                                                                                     | выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;                                                                                                    |
|  |                                                                                                                                                                     | выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;                        |
|  |                                                                                                                                                                     | использовать инструменты для проведения технического аудита.                                                                                                 |
|  |                                                                                                                                                                     | <b>Знания:</b>                                                                                                                                               |
|  |                                                                                                                                                                     | основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;                                                                                                                |
|  |                                                                                                                                                                     | основы веб-технологии;                                                                                                                                       |
|  |                                                                                                                                                                     | основы веб-дизайна;                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                                                                                     | основы компьютерной грамотности;                                                                                                                             |
|  |                                                                                                                                                                     | методы обработки текстовой информации;                                                                                                                       |
|  |                                                                                                                                                                     | правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;                                                                                               |
|  |                                                                                                                                                                     | основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;                                                          |
|  |                                                                                                                                                                     | правил составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;                                                                                  |
|  |                                                                                                                                                                     | основ оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;                                                                                                  |
|  |                                                                                                                                                                     | способов корректировки внутренних ошибок веб-сайта;                                                                                                          |
|  |                                                                                                                                                                     | особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;                                                                                |
|  |                                                                                                                                                                     | особенности функционирования современных поисковых машин;                                                                                                    |
|  |                                                                                                                                                                     | правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта. |
|  | ПК 3.2. Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                               |
|  |                                                                                                                                                                     | анализа поисковой выдачи;                                                                                                                                    |
|  |                                                                                                                                                                     | анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;                                                                                                          |
|  |                                                                                                                                                                     | анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";                                      |

|  |                                                                                                                                           |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | определения стратегии поискового продвижения;                                                                                             |
|  | проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;                                   |
|  | анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.                                          |
|  | <b>Умения:</b>                                                                                                                            |
|  | определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;                                                                    |
|  | составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;                                                            |
|  | актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";   |
|  | анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины; |
|  | составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;                   |
|  | анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;                       |
|  | анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию.                                                 |
|  | <b>Знания:</b>                                                                                                                            |
|  | внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;                                  |
|  | особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;                                                            |
|  | правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний;                                                            |
|  | стандартов делового общения в письменной и устной форме;                                                                                  |

|                                                                                                             |  |                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                             |  | особенностей функционирования современных поисковых машин;                                                                                                  |
|                                                                                                             |  | правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта; |
|                                                                                                             |  | правил формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);                                                        |
|                                                                                                             |  | методов обработки текстовой и графической информации;                                                                                                       |
|                                                                                                             |  | основ копирайтинга и веб-райтинга.                                                                                                                          |
|                                                                                                             |  |                                                                                                                                                             |
| ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки                  |  | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                              |
|                                                                                                             |  | определения стратегии продвижения в социальных сетях                                                                                                        |
|                                                                                                             |  | оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;                                                                       |
|                                                                                                             |  | <b>Умения:</b>                                                                                                                                              |
|                                                                                                             |  | определять маркетинговые стратегии;                                                                                                                         |
|                                                                                                             |  | составлять smm-стратегии;                                                                                                                                   |
|                                                                                                             |  | составлять контент-планы;                                                                                                                                   |
|                                                                                                             |  | создавать стратегии продвижения;                                                                                                                            |
|                                                                                                             |  | сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;                                                                                              |
|                                                                                                             |  | оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки;                                                                         |
|                                                                                                             |  | <b>Знания:</b>                                                                                                                                              |
|                                                                                                             |  | основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;                                                                                                  |
|                                                                                                             |  | правил реферирования, аннотирования и редактирования текстов;                                                                                               |
|                                                                                                             |  | правила оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки.                                                               |
| ПК 3.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество |  | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                              |
|                                                                                                             |  | размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;                                            |
|                                                                                                             |  | размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».                                             |



|  |                                                                                |                                                                                                            |
|--|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                | <b>Умения:</b>                                                                                             |
|  |                                                                                | разрабатывать уникальные торговые предложения;                                                             |
|  |                                                                                | разрабатывать рекламные модули;                                                                            |
|  |                                                                                | создавать стратегии продвижения;                                                                           |
|  |                                                                                | сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;                                             |
|  |                                                                                | обосновывать выбор целевой аудитории;                                                                      |
|  |                                                                                | создавать тексты и рекламные слоганы.                                                                      |
|  |                                                                                | <b>Знания:</b>                                                                                             |
|  |                                                                                | перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет; |
|  |                                                                                | особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.                      |
|  | ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика | <b>Навыки:</b>                                                                                             |
|  |                                                                                | разработки лендинга.                                                                                       |
|  |                                                                                | <b>Умения:</b>                                                                                             |
|  |                                                                                | создания текстов для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;                                 |
|  |                                                                                | различать виды текстов;                                                                                    |
|  |                                                                                | рассчитать бюджет на создание лендинга;                                                                    |
|  |                                                                                | писать технические задания на создание лендинга для сторонних организаций;                                 |
|  |                                                                                | определять СТА для лендингов;                                                                              |
|  |                                                                                | работать с бесплатными сервисами создания лендингов;                                                       |
|  |                                                                                | создавать уникального торгового предложения для определенных задач;                                        |
|  |                                                                                | работать с сервисами рассылок.                                                                             |
|  |                                                                                | <b>Знания:</b>                                                                                             |
|  |                                                                                | основ разработки и поддержки сайтов/лендингов;                                                             |
|  |                                                                                | основ гипертекстовой разметки;                                                                             |
|  |                                                                                | стандартов верстки веб-сайтов;                                                                             |
|  |                                                                                | принципиальных отличий лендингов от сайтов;                                                                |
|  |                                                                                | сервисов для автоматизации рассылок.                                                                       |
|  | ПК 3.6. Проводить                                                              | <b>Навыки:</b>                                                                                             |

|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                  |       | аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»                                                                                                    | анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы; |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;                                                                                        |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.                                                                                                   |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                              |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | составлять информационно-аналитические справки;                                                                                                                             |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | оформлять отчетные документы.                                                                                                                                               |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                              |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | методов обработки текстовой информации и графической информации.                                                                                                            |
| Организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору) | и (по | ПК 4.1. Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                              |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | поиска контактных данных новых потенциальных участников торгово-промышленных выставок и их внесения в клиентскую базу;                                                      |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | осуществление выборки по базе данных потенциальных участников для осуществления работы по привлечению участников торгово-промышленных выставок;                             |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | осуществления переговоров об участии в торгово-промышленной выставке;                                                                                                       |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | составления информационных писем и приглашений к участию в торгово-промышленной выставке для различных групп потенциальных участников;                                      |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | составления и проведения презентаций торгово-промышленной выставки для потенциальных участников с целью их привлечения к участию;                                           |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | предоставления (потенциальным) участникам пакета информации о торгово-промышленной выставке в соответствии с их интересами и запросами;                                     |
|                                                                  |       |                                                                                                                                                                                                                  | оформления необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки, в                                             |

|  |  |                                                                                                                                                    |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | том числе от каждого заявившегося участника;                                                                                                       |
|  |  | сбора необходимой заявочной документации для регистрации организации в качестве участника торгово-промышленной выставки.                           |
|  |  | <b>Умения:</b>                                                                                                                                     |
|  |  | классифицировать потенциальных участников торгово-промышленной выставки по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке; |
|  |  | работать с деловыми электронными и интернет-справочниками;                                                                                         |
|  |  | определять источники информации о потенциальных участниках торгово-промышленных выставок;                                                          |
|  |  | работать в основных программах офисных программных пакетов, программных продуктах по управлению клиентскими базами, управлению организацией;       |
|  |  | осуществлять первичные звонки для определения контактных лиц конкретной организации - потенциального участника торгово-промышленной выставки;      |
|  |  | создавать мультимедиа-презентации с помощью распространенных программных продуктов;                                                                |
|  |  | проводить публичные выступления и презентации;                                                                                                     |
|  |  | осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями.                           |
|  |  | <b>Знания:</b>                                                                                                                                     |
|  |  | методов и инструментов работы с базами данных;                                                                                                     |
|  |  | методов работы с первичными и вторичными источниками маркетинговой информации;                                                                     |
|  |  | методов эффективных публичных выступлений и презентаций;                                                                                           |
|  |  | современных инструментов и способов подготовки электронных бизнес-презентаций;                                                                     |
|  |  | инструментов эффективного осуществления продаж;                                                                                                    |

|                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                            | технологий организации эффективного участия в выставке.                                                                                                                                                                                                        |
| ПК 4.2. Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках                 | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                                                                            | информирования руководства об участии в торгово-промышленной выставке ключевых фигур и организаций отраслей торгово-промышленной выставки в целях возможности использования этой информации для реализации маркетингового плана торгово-промышленной выставки; |
|                                                                                            | информирования руководства о соглашениях с участниками торгово-промышленной выставки об их участии в общих маркетинговых мероприятиях для своевременного включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки;                                    |
|                                                                                            | подготовки текстов пресс-релизов, пост-релизов, новостей для размещения в информационно-телекоммуникационной сети «интернет» и деловых изданиях;                                                                                                               |
|                                                                                            | предоставления актуальных данных о ходе реализации проекта торгово-промышленной выставки для включения в маркетинговые материалы торгово-промышленной выставки.                                                                                                |
|                                                                                            | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                                                                            | разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений;                                                                                                                                                                                                     |
|                                                                                            | определять значение факторов и событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки.                                                                                                                                                                |
|                                                                                            | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                                                                            | тенденций развития отраслей экономики, имеющие отношение к организуемой торгово-промышленной выставке, и ключевых игроков этих отраслей;                                                                                                                       |
|                                                                                            | методов разработки рекламных и информационных текстов.                                                                                                                                                                                                         |
| ПК 4.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                                                                            | подготовки форм заявочной документации до начала работы над проектом торгово-промышленной выставки;                                                                                                                                                            |

|  |                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                         |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                                                             | внесения при необходимости изменений в оформленные заявочные документы по просьбе участника торгово-промышленной выставки и по согласованию с ним;                                                      |
|  |                                                                                                             | оформления документов на оплату участником торгово-промышленной выставки заказанных услуг, а также документов, подтверждающих факт оказания выставочных услуг в соответствии с заявочной документацией. |
|  |                                                                                                             | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                             | определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке;     |
|  |                                                                                                             | организовывать систематизированное хранение бумажных и электронных документов.                                                                                                                          |
|  |                                                                                                             | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                             | основ документооборота, в т.ч. электронного документооборота.                                                                                                                                           |
|  | ПК 4.4. Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                             | размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;                                                                                        |
|  |                                                                                                             | размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет».                                                                                         |
|  |                                                                                                             | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                             | разрабатывать уникальные торговые предложения;                                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                             | разрабатывать рекламные модули;                                                                                                                                                                         |
|  |                                                                                                             | создавать стратегии продвижения;                                                                                                                                                                        |
|  |                                                                                                             | сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                             | обосновывать выбор целевой аудитории;                                                                                                                                                                   |
|  |                                                                                                             | создавать тексты и рекламные слоганы.                                                                                                                                                                   |
|  |                                                                                                             | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                          |
|  |                                                                                                             | перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа                                                                                                                                             |

|                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                              | <p>аудитории рекламных сообщений в сети Интернет;</p> <p>особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| ПК 4.5. Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения | <p><b>Навыки:</b></p> <p>контроля выполнения застройки выставочных стендов во время монтажа в соответствии с утвержденным планом экспозиции;</p> <p>организации исполнения обустройства выставочных стендов в соответствии с договорами на участие в торгово-промышленной выставке;</p> <p>организации допуска и работы на выставочной площадке организаций, отвечающих за застройку и оформление экспозиции, поставщиков оборудования для работы выставки, в том числе для обеспечения индивидуальной застройки экспонентов, в ходе монтажа и демонтажа торгово-промышленной выставки;</p> <p>обеспечения работы залов и площадок для проведения деловых и дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденными графиками и требованиями;</p> <p>контроля выполнения программы дополнительных мероприятий торгово-промышленной выставки в соответствии с утвержденным графиком;</p> <p>решения оперативных вопросов, возникающих в ходе проведения торгово-промышленной выставки;</p> <p>контроля выполнения условий договоров с подрядчиками торгово-промышленной выставки;</p> <p>информирования участников торгово-промышленных выставок о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения при организации участия в конкретной торгово-промышленной выставке;</p> |

|  |                      |                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                      | контроля соблюдения требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения участниками, партнерами, спонсорами, посетителями, подрядчиками торгово-промышленной выставки в ходе ее проведения;          |
|  |                      | инструктирования дополнительного персонала, работающего на торгово-промышленной выставке, о требованиях нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения;                                                    |
|  |                      | сопровождения контролирующих органов во время их визита на выставочную площадку для проверки выполнения требований нормативных правовых актов в целях своевременного предоставления необходимой информации и организации устранения выявленных нарушений. |
|  |                      | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                                                                                                            |
|  |                      | формировать детальный план проведения торгово-промышленной выставки и контролировать ход его выполнения;                                                                                                                                                  |
|  |                      | быстро принимать решения в случае отклонений от разработанного детального плана;                                                                                                                                                                          |
|  |                      | определять количество и квалификацию необходимого дополнительного персонала для работы на площадке во время проведения торгово-промышленной выставки;                                                                                                     |
|  |                      | распределять задачи для персонала и контролировать их выполнение.                                                                                                                                                                                         |
|  |                      | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                                                                            |
|  |                      | современных тенденций в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования;                                                                                                                            |
|  |                      | истории выставочного дела и индустрии встреч;                                                                                                                                                                                                             |
|  |                      | основ выставочного менеджмента и менеджмента в сфере индустрии встреч.                                                                                                                                                                                    |
|  | ПК 4.6. Осуществлять | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                                                                                                            |

|  |                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке                    | обеспечения своевременного оформления и предоставления участникам торгово-промышленной выставки документов на оплату их участия;                                                                                                    |
|  |                                                                                                                 | контроля осуществления оплаты в соответствии с условиями договора;                                                                                                                                                                  |
|  |                                                                                                                 | согласования с руководством возможностей изменения условий оплаты по просьбе участника торгово-промышленной выставки;                                                                                                               |
|  |                                                                                                                 | предоставления скидок и специальных условий в соответствии с политикой конкретной торгово-промышленной выставки и организации-профессионального организатора торгово-промышленных выставок в целом.                                 |
|  |                                                                                                                 | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                                                                                      |
|  |                                                                                                                 | работать в специализированных программах в сфере бухгалтерии, финансов, управления организацией;                                                                                                                                    |
|  |                                                                                                                 | вести переговоры по финансовым вопросам по обеспечению своевременной оплаты.                                                                                                                                                        |
|  |                                                                                                                 | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                                                      |
|  |                                                                                                                 | методов ведения переговоров, урегулирования споров, работы с возражениями.                                                                                                                                                          |
|  | ПК 4.7. Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия | <b>Навыки:</b>                                                                                                                                                                                                                      |
|  |                                                                                                                 | изучения информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке или подготовка таких материалов;                                                                                                         |
|  |                                                                                                                 | подготовки комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для предоставления участникам торгово-промышленных выставок по запросу;                                                      |
|  |                                                                                                                 | проведения консультаций по запросу участников торгово-промышленной выставки;                                                                                                                                                        |
|  |                                                                                                                 | формирования комплекта информационных материалов по эффективному участию в торгово-промышленной выставке для размещения на сайте торгово-промышленной выставки или выставочной организации для быстрого доступа участников торгово- |



|  |  |                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | промышленной выставки.                                                                                                                                                                                                   |
|  |  | <b>Умения:</b>                                                                                                                                                                                                           |
|  |  | осуществлять коммуникации с помощью современных средств связи (видеоконференции, скайп, вебинары);                                                                                                                       |
|  |  | разрабатывать и готовить информационные материалы методического характера.                                                                                                                                               |
|  |  | <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                                           |
|  |  | нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения применительно к организации выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок (в стране проведения выставки); |
|  |  | требования охраны труда при работе на выставочной площадке.                                                                                                                                                              |



|                                                                                                                      |           |                  |        |        |        |        |        |  |        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--|--------|
| продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»                                                     |           |                  |        |        |        |        |        |  |        |
| <b>08.026 Специалист в сферезакупок</b>                                                                              |           |                  |        |        |        |        |        |  |        |
| <b>ОТФ А</b><br>Обеспечение закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд                          | ТФ А/01.5 | ПК 1.1<br>ПК 1.2 | ПК 2.1 |        |        |        |        |  |        |
|                                                                                                                      | ТФ А/02.5 | ПК 1.3<br>ПК 1.4 | ПК 2.2 |        | ПК 3.1 |        | ПК 3.3 |  |        |
| <b>08.035 Маркетолог</b>                                                                                             |           |                  |        |        |        |        |        |  |        |
| <b>ОТФ А</b><br>Технология проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга | ТФ А/01.6 |                  |        | ПК 2.1 |        |        |        |  |        |
| <b>08.037 Бизнес-аналитик</b>                                                                                        |           |                  |        |        |        |        |        |  |        |
| <b>ОТФ В</b><br>Обеспечение изменений в организации                                                                  | ТФ В/01.5 |                  |        | ПК 2.6 |        |        |        |  |        |
| <b>ОТФ С</b><br>Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей                                                     | ТФ С/01.5 |                  |        | ПК 2.7 |        |        |        |  |        |
| <b>08.039 Специалист по внешнеэкономической деятельности</b>                                                         |           |                  |        |        |        |        |        |  |        |
| <b>ОТФ А</b><br>Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации                                          | ТФ А/01.5 |                  | ПК 2.4 |        |        | ПК 3.1 |        |  |        |
|                                                                                                                      | ТФ А/02.5 |                  | ПК 2.5 |        |        |        |        |  |        |
| <b>ОТФ В</b><br>Осуществление внешнеэкономической деятельности                                                       | ТФ В/01.6 |                  | ПК 2.2 |        |        |        |        |  |        |
|                                                                                                                      | ТФ В/02.6 |                  | ПК 2.3 |        |        | ПК 3.3 |        |  |        |
| <b>08.043 Экономист предприятия</b>                                                                                  |           |                  |        |        |        |        |        |  |        |
| <b>ОТФ А</b><br>Экономический анализ деятельности организации                                                        | ТФ А/01.6 |                  |        | ПК 2.8 |        |        |        |  |        |
| <b>33.019 Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок</b>                           |           |                  |        |        |        |        |        |  |        |
| <b>ОТФ А</b><br>Операционная деятельность по подготовке к проведению торгово-промышленных выставок                   | ТФ А/01.5 |                  |        |        |        |        |        |  | ПК 4.1 |
|                                                                                                                      | ТФ А/04.5 |                  |        |        |        |        |        |  | ПК 4.3 |
|                                                                                                                      | ТФ А/05.5 |                  |        |        |        |        |        |  | ПК 4.7 |
| <b>ОТФ В</b><br>Операционная деятельность по организации торгово-промышленных выставок                               | ТФ В/02.6 |                  |        |        |        |        |        |  | ПК 4.2 |
|                                                                                                                      | ТФ В/03.6 |                  |        |        |        |        |        |  | ПК 4.4 |
|                                                                                                                      | ТФ В/04.6 |                  |        |        |        |        |        |  | ПК 4.5 |
|                                                                                                                      | ТФ В/05.6 |                  |        |        |        |        |        |  | ПК 4.6 |
| <b>40.062 Специалист по качеству</b>                                                                                 |           |                  |        |        |        |        |        |  |        |
| <b>ОТФ А</b>                                                                                                         | ТФ А/01.5 |                  |        |        | ПК 3.4 |        | ПК 3.1 |  |        |

|                                                              |           |  |  |  |  |  |        |  |  |
|--------------------------------------------------------------|-----------|--|--|--|--|--|--------|--|--|
| Мониторинг соответствия качества<br>продукции (работ, услуг) | ТФ А/01.5 |  |  |  |  |  | ПК 3.2 |  |  |
|--------------------------------------------------------------|-----------|--|--|--|--|--|--------|--|--|

## Раздел 5. Структура и содержание образовательной программы

### 5.1. Учебный план по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело

Квалификация: Специалист торгового дела

| Индекс  | Наименование циклов, дисциплин, профессиональных модулей, междисциплинарных курсов, практик | Семестры и формы промежуточной аттестации |                           |          | Объем образовательной программы | В том числе в форме практической подготовки | Учебная нагрузка обучающегося по видам учебных занятий (час.) |                       |                                     |                                         |          |              |                          | Распределение обязательной аудиторной учебной нагрузки по курсам и семестрам |         |                    |                   |          |        | Общий объем образовательной программы |       |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------|----------|---------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------|----------|--------------|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------|--------------------|-------------------|----------|--------|---------------------------------------|-------|
|         |                                                                                             |                                           |                           |          |                                 |                                             |                                                               |                       |                                     |                                         |          |              |                          |                                                                              |         |                    |                   |          |        |                                       |       |
|         |                                                                                             | Зачёты                                    | Дифференцированные зачёты | Экзамены |                                 |                                             | Самостоятельная работа                                        | Теоретические занятия | Лабораторные и практические занятия | Курсовая работа (индивидуальный проект) | Практики | Консультации | Промежуточная аттестация | I курс                                                                       |         | II курс            |                   | III курс |        |                                       |       |
|         |                                                                                             |                                           |                           |          |                                 |                                             |                                                               |                       |                                     |                                         |          |              |                          | 1 сем.                                                                       | 2 сем.  | сем.               | 4 сем.            | 5 сем.   | 6 сем. |                                       |       |
| 17 нед. | 22 нед.                                                                                     |                                           |                           |          | 16,5 нед.                       | 15 нед.                                     |                                                               |                       |                                     |                                         |          |              |                          | 13,5 нед.                                                                    | 12 нед. | Обязательная часть | Вариативная часть |          |        |                                       |       |
| 1       | 2                                                                                           | 3                                         | 4                         | 5        | 6                               | 7                                           | 8                                                             | 9                     | 10                                  | 11                                      | 12       | 13           | 14                       | 15                                                                           | 16      | 17                 | 18                | 19       | 20     | 21                                    | 22    |
|         | Всего часов обучения по учебным циклам ППССЗ (включая общеобразовательную подготовку)       | 0                                         | 29                        | 18       | 4 428                           | 3 142                                       | 302                                                           | 1 422                 | 1 612                               | 60                                      | 648      | 60           | 180                      | 612                                                                          | 792     | 594                | 540               | 48 6     | 43 2   | 1 620                                 | 1 188 |
|         | Всего часов обучения по учебным циклам ППССЗ (без общеобразовательной подготовки)           | 0                                         | 20                        | 12       | 2 952                           | 2 734                                       | 302                                                           | 728                   | 922                                 | 40                                      | 648      | 60           | 108                      | 0                                                                            | 0       | 594                | 540               | 48 6     | 43 2   | 1 620                                 | 1 188 |
| ОП      | Общеобразовательная подготовка                                                              | 0                                         | 9                         | 6        | 1 476                           | 408                                         | 0                                                             | 694                   | 690                                 | 20                                      | 0        | 0            | 72                       | 612                                                                          | 792     | 0                  | 0                 | 0        | 0      | 0                                     | 0     |
| ОУД.00  | Общие учебные дисциплины                                                                    |                                           | 7                         | 5        | 1 304                           | 316                                         | 0                                                             | 620                   | 624                                 | 0                                       | 0        | 0            | 60                       | 514                                                                          | 730     | 0                  | 0                 | 0        | 0      | 0                                     | 0     |
| ОУД.01  | Русский язык                                                                                |                                           |                           | 2        | 84                              | 16                                          |                                                               | 36                    | 36                                  |                                         |          |              | 12                       | 34                                                                           | 38      |                    |                   |          |        |                                       |       |
| ОУД.02  | Литература                                                                                  |                                           | 2                         |          | 108                             | 12                                          |                                                               | 12                    | 96                                  |                                         |          |              |                          | 40                                                                           | 68      |                    |                   |          |        |                                       |       |
| ОУД.03  | Иностранный язык                                                                            |                                           | 2                         |          | 72                              | 20                                          |                                                               |                       | 72                                  |                                         |          |              |                          | 34                                                                           | 38      |                    |                   |          |        |                                       |       |
| ОУД.04  | Математика                                                                                  |                                           |                           | 2        | 246                             | 56                                          |                                                               | 148                   | 86                                  |                                         |          |              | 12                       | 104                                                                          | 130     |                    |                   |          |        |                                       |       |

|        |                                                                                      |     |   |   |     |     |     |     |     |    |   |    |    |    |    |     |     |     |     |     |     |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|---|-----|-----|-----|-----|-----|----|---|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| ОУД.05 | История                                                                              |     |   | 2 | 148 | 10  |     | 120 | 16  |    |   |    | 12 | 60 | 76 |     |     |     |     |     |     |
| ОУД.06 | Физическая культура                                                                  | 1   | 2 |   | 72  | 72  |     | 2   | 70  |    |   |    |    | 34 | 38 |     |     |     |     |     |     |
| ОУД.07 | Основы безопасности и защиты Родины                                                  |     |   | 2 | 82  | 6   |     | 28  | 42  |    |   |    | 12 | 34 | 36 |     |     |     |     |     |     |
| ОУД.08 | Информатика                                                                          |     |   | 2 | 120 | 72  |     | 18  | 90  |    |   |    | 12 | 46 | 62 |     |     |     |     |     |     |
| ОУД.09 | Обществознание                                                                       |     | 2 |   | 72  | 16  |     | 46  | 26  |    |   |    |    | 22 | 50 |     |     |     |     |     |     |
| ОУД.10 | География                                                                            |     | 2 |   | 48  | 16  |     | 24  | 24  |    |   |    |    |    | 48 |     |     |     |     |     |     |
| ОУД.11 | Физика                                                                               |     | 2 |   | 108 |     |     | 94  | 14  |    |   |    |    | 34 | 74 |     |     |     |     |     |     |
| ОУД.12 | Химия                                                                                |     | 1 |   | 72  | 8   |     | 44  | 28  |    |   |    |    | 72 |    |     |     |     |     |     |     |
| ОУД.13 | Биология                                                                             |     | 2 |   | 72  | 12  |     | 48  | 24  |    |   |    |    |    | 72 |     |     |     |     |     |     |
|        | Учебные дисциплины по выбору обучающихся, предлагаемые образовательной организацией  |     | 2 | 1 | 172 | 92  | 0   | 74  | 66  | 20 | 0 | 0  | 12 | 98 | 62 | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   |
| УД.14  | Экономика                                                                            |     |   | 2 | 90  | 40  |     | 28  | 30  | 20 |   |    | 12 | 48 | 30 |     |     |     |     |     |     |
| УД.15  | Право                                                                                |     | 1 |   | 50  | 20  |     | 30  | 20  |    |   |    |    | 50 |    |     |     |     |     |     |     |
| УД.16  | Введение в специальность                                                             |     | 2 |   | 32  | 32  |     | 16  | 16  |    |   |    |    |    | 32 |     |     |     |     |     |     |
| СГ.00  | Социально-гуманитарный цикл                                                          |     | 3 | 1 | 330 | 256 | 50  | 80  | 192 | 0  | 0 | 2  | 6  | 0  | 0  | 116 | 108 | 30  | 70  | 312 | 18  |
| СГ.01  | История России                                                                       |     |   | 3 | 54  | 14  | 4   | 26  | 16  |    |   | 2  | 6  |    |    | 48  |     |     |     | 48  | 6   |
| СГ.02  | Иностранный язык в профессиональной деятельности                                     |     | 4 |   | 44  | 44  | 8   |     | 36  |    |   |    |    |    |    | 34  | 10  |     |     | 32  | 12  |
| СГ.03  | Безопасность жизнедеятельности                                                       |     | 4 |   | 68  | 34  | 6   | 34  | 28  |    |   |    |    |    |    |     | 68  |     |     | 68  | 0   |
| СГ.04  | Физическая культура                                                                  | 3-5 | 6 |   | 120 | 120 | 24  | 2   | 94  |    |   |    |    |    |    | 34  | 30  | 30  | 26  | 120 | 0   |
| СГ.05  | Основы финансовой грамотности                                                        |     | 6 |   | 44  | 44  | 8   | 18  | 18  |    |   |    |    |    |    |     |     |     | 44  | 44  | 0   |
| ОП.00  | Общепрофессиональный цикл                                                            |     | 6 | 6 | 804 | 804 | 114 | 296 | 336 | 0  | 0 | 22 | 36 | 0  | 0  | 344 | 130 | 110 | 184 | 276 | 528 |
| ОП.01  | Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации |     |   | 3 | 102 | 102 | 16  | 38  | 38  |    |   | 4  | 6  |    |    | 96  |     |     |     | 44  | 58  |

|              |                                                                                             |  |           |          |             |             |            |            |            |           |            |           |           |          |          |            |            |            |            |             |            |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------|----------|-------------|-------------|------------|------------|------------|-----------|------------|-----------|-----------|----------|----------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|
| ОП.02        | Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности                           |  |           | 5        | 90          | 90          | 12         | 26         | 42         |           |            | 4         | 6         |          |          |            | 30         | 54         |            | 52          | 38         |
| ОП.03        | Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда                           |  |           | 3        | 54          | 54          | 6          | 20         | 20         |           |            | 2         | 6         |          |          | 48         |            |            |            | 48          | 6          |
| ОП.04        | Автоматизация торгово-технологических процессов                                             |  | 6         |          | 54          | 54          | 10         | 14         | 30         |           |            |           |           |          |          |            |            |            | 54         | 52          | 2          |
| ОП.05        | Основы предпринимательства                                                                  |  |           | 5        | 62          | 62          | 6          | 24         | 22         |           |            | 4         | 6         |          |          |            |            | 56         |            | 48          | 14         |
| ОП.06        | Правовое обеспечение профессиональной деятельности                                          |  |           | 6        | 42          | 42          |            | 16         | 16         |           |            | 4         | 6         |          |          |            |            |            | 36         | 32          | 10         |
| ОП.07        | Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия                                     |  | 3         |          | 48          | 48          | 8          | 20         | 20         |           |            |           |           |          |          | 48         |            |            |            |             | 48         |
| ОП.08        | Защита прав потребителей                                                                    |  | 6         |          | 40          | 40          | 8          | 16         | 16         |           |            |           |           |          |          |            |            |            | 40         |             | 40         |
| ОП.09        | Логистика                                                                                   |  | 3         |          | 48          | 48          | 8          | 20         | 20         |           |            |           |           |          |          | 48         |            |            |            |             | 48         |
| ОП.10        | Карьерное моделирование                                                                     |  | 6         |          | 54          | 54          | 10         | 22         | 22         |           |            |           |           |          |          |            |            |            | 54         |             | 54         |
| ОП.11        | Маркетинг                                                                                   |  |           | 4        | 138         | 138         | 22         | 48         | 58         |           |            | 4         | 6         |          |          | 104        | 28         |            |            |             | 138        |
| ОП.12        | Бухгалтерский учет                                                                          |  | 4         |          | 72          | 72          | 8          | 32         | 32         |           |            |           |           |          |          |            | 72         |            |            |             | 72         |
| <b>ПМ.00</b> | <b>Профессиональный цикл</b>                                                                |  | <b>11</b> | <b>5</b> | <b>1674</b> | <b>1674</b> | <b>138</b> | <b>352</b> | <b>394</b> | <b>40</b> | <b>648</b> | <b>36</b> | <b>66</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>134</b> | <b>302</b> | <b>346</b> | <b>178</b> | <b>1032</b> | <b>642</b> |
| <b>ПМ.01</b> | <b>Организация и осуществление торговой деятельности</b>                                    |  | <b>3</b>  | <b>1</b> | <b>382</b>  | <b>382</b>  | <b>28</b>  | <b>92</b>  | <b>104</b> | <b>20</b> | <b>108</b> | <b>12</b> | <b>18</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>112</b> | <b>144</b> | <b>0</b>   | <b>0</b>   | <b>234</b>  | <b>148</b> |
| МДК.01.0 1   | Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках                    |  | 4         |          | 104         | 104         | 10         | 32         | 38         | 20        |            | 4         |           |          |          | 56         | 48         |            |            | 54          | 50         |
| МДК.01.0 2   | Организация и осуществление продаж                                                          |  |           |          | 96          | 96          | 14         | 40         | 38         |           |            | 4         |           |          |          | 56         | 40         |            |            | 20          | 76         |
| МДК.01.0 3   | Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд |  | 4         |          | 56          | 56          | 4          | 20         | 28         |           |            | 4         |           |          |          |            | 56         |            |            | 34          | 22         |

|                |                                                                                         |  |   |   |     |        |    |     |     |    |     |    |    |   |   |    |     |     |     |     |     |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--|---|---|-----|--------|----|-----|-----|----|-----|----|----|---|---|----|-----|-----|-----|-----|-----|
| <b>УП.01</b>   | <b>Учебная практика</b>                                                                 |  |   |   | 36  | 36     |    |     |     |    | 36  |    |    |   |   |    | 36  |     |     | 36  |     |
| <b>ПП.01</b>   | <b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>                             |  | 4 |   | 72  | 72     |    |     |     |    | 72  |    |    |   |   |    | 72  |     |     | 72  |     |
| <b>ПМ.01.Э</b> | <b>Экзамен по модулю</b>                                                                |  |   | 4 | 18  | 18     |    |     |     |    |     | 18 |    |   |   |    |     |     |     | 18  |     |
| <b>ПМ.02</b>   | <b>Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b>    |  | 4 | 2 | 506 | 506    | 36 | 128 | 112 | 20 | 180 | 12 | 18 | 0 | 0 | 0  | 0   | 308 | 0   | 408 | 98  |
| МДК.02.01      | Технология проведения маркетинговых исследований                                        |  |   | 5 | 110 | 110    | 8  | 36  | 36  | 20 |     | 4  | 6  |   |   |    |     | 104 |     | 84  | 26  |
| МДК.02.02      | Ценообразование в торговой деятельности                                                 |  | 5 |   | 96  | 96     | 14 | 40  | 38  |    |     | 4  |    |   |   |    |     | 96  |     | 96  |     |
| МДК.02.03      | Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы              |  | 5 |   | 108 | 108    | 14 | 52  | 38  |    |     | 4  |    |   |   |    |     | 108 |     | 108 |     |
| <b>УП.02</b>   | <b>Учебная практика</b>                                                                 |  | 5 |   | 108 | 108    |    |     |     |    | 108 |    |    |   |   |    |     | 108 |     | 36  | 72  |
| <b>ПП.02</b>   | <b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>                             |  | 6 |   | 72  | 72     |    |     |     |    | 72  |    |    |   |   |    |     |     | 72  | 72  |     |
| <b>ПМ.02.Э</b> | <b>Экзамен по модулю</b>                                                                |  |   | 6 | 12  | 12     |    |     |     |    |     |    | 12 |   |   |    |     |     |     | 12  |     |
| <b>ПМ.03</b>   | <b>Организация и осуществление интернет-маркетинга</b>                                  |  | 2 | 1 | 414 | 4145.2 | 34 | 100 | 78  | 0  | 180 | 4  | 18 | 0 | 0 | 0  | 0   | 38  | 178 | 342 | 72  |
| МДК.03.01      | Технология интернет-маркетинга                                                          |  | 6 |   | 216 | 216    | 34 | 100 | 78  |    |     | 4  |    |   |   |    |     | 38  | 178 | 216 |     |
| <b>УП.03</b>   | <b>Учебная практика</b>                                                                 |  | 6 |   | 108 | 108    |    |     |     |    | 108 |    |    |   |   |    |     |     | 108 | 36  | 72  |
| <b>ПП.03</b>   | <b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>                             |  |   |   | 72  | 72     |    |     |     |    | 72  |    |    |   |   |    |     |     | 72  | 72  |     |
| <b>ПМ.03.Э</b> | <b>Экзамен по модулю</b>                                                                |  |   | 6 | 18  | 18     |    |     |     |    |     |    | 18 |   |   |    |     |     |     | 18  |     |
| <b>ПМ.04</b>   | <b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b> |  | 2 | 1 | 372 | 372    | 40 | 32  | 100 | 0  | 180 | 8  | 12 | 0 | 0 | 22 | 158 | 0   | 0   | 48  | 324 |



|                                                                                                 |                                                                      |   |    |    |                                                                        |      |     |      |      |    |     |    |     |     |     |     |     |     |     |      |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|---|----|----|------------------------------------------------------------------------|------|-----|------|------|----|-----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|
| МДК.04.01                                                                                       | Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"   |   | 4  |    | 90                                                                     | 90   | 20  | 16   | 50   |    |     | 4  |     |     |     | 22  | 68  |     |     |      | 90   |
| МДК.04.02                                                                                       | Выполнение работ по профессии "Продавец непродовольственных товаров" |   |    |    | 90                                                                     | 90   | 20  | 16   | 50   |    |     | 4  |     |     |     |     |     | 90  |     |      |      |
| УП.04                                                                                           | Учебная практика                                                     |   | 4  |    | 72                                                                     | 72   |     |      |      |    | 72  |    |     |     |     |     | 72  |     |     |      | 72   |
| ПП.04                                                                                           | Производственная практика (по профилю специальности)                 |   |    |    | 108                                                                    | 108  |     |      |      |    | 108 |    |     |     |     |     | 108 |     |     | 36   | 72   |
| ПМ.04.Э                                                                                         | Квалификационный экзамен                                             |   |    | 4  | 12                                                                     | 12   |     |      |      |    |     |    | 12  |     |     |     |     |     |     | 12   |      |
| ГИА.00                                                                                          | Государственная итоговая аттестация                                  |   |    |    | 144                                                                    |      |     |      |      |    |     |    |     |     |     |     |     |     | 144 |      |      |
| Всего                                                                                           |                                                                      | 0 | 29 | 18 | 4428                                                                   | 3142 | 302 | 1422 | 1612 | 60 | 648 | 60 | 180 | 612 | 792 | 594 | 540 | 486 | 432 | 1620 | 1188 |
| Государственная итоговая аттестация с 01.06 по 30.06 (4 недели)<br><br>Демонстрационный экзамен |                                                                      |   |    |    | Количество дисциплин и МДК                                             |      |     |      |      |    |     |    |     | 13  | 14  | 12  | 9   | 7   | 7   |      |      |
|                                                                                                 |                                                                      |   |    |    | Количество недель учебной практики                                     |      |     |      |      |    |     |    |     |     |     |     | 3   | 3   | 3   |      |      |
|                                                                                                 |                                                                      |   |    |    | Количество недель производственной практики (по профилю специальности) |      |     |      |      |    |     |    |     |     |     |     | 5   |     | 4   |      |      |
|                                                                                                 |                                                                      |   |    |    | Количество экзаменов                                                   |      |     |      |      |    |     |    |     |     | 6   | 3   | 3   | 3   | 3   |      |      |
|                                                                                                 |                                                                      |   |    |    | Количество дифференцированных зачетов                                  |      |     |      |      |    |     |    |     | 2   | 7   | 2   | 8   | 3   | 7   |      |      |
|                                                                                                 |                                                                      |   |    |    | Количество зачетов                                                     |      |     |      |      |    |     |    |     |     |     |     |     |     |     |      |      |

## 5.2. Обоснование распределения часов вариативной части ОП СПО 38.02.08 Торговое дело

| № п/п                         | Код и наименование учебной дисциплины/профессионального модуля |                | Количество часов | Обоснование                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------------|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Социально - гуманитарный цикл |                                                                |                | 18               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 1                             | СГ.01                                                          | История России | 6                | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ выделять факторы, определившие уникальность становления духовно-нравственных ценностей в России особенности формирования этих факторов в нашем крае;</li><li>✓ анализировать, характеризовать, выделять причинно-следственные связи и пространственно-временные характеристики исторических событий, явлений, процессов с времен образования Древнерусского государства до настоящего времени, определять особенности истории нашего города с древнейших времен до периода включения Сибири в состав Российского государства;</li><li>✓ анализировать историческую информацию, руководствуясь принципами научной объективности и достоверности, с целью формирования научно обоснованного понимания прошлого и настоящего России, включая историю нашего города; защищать историческую правду, не допускать умаления подвига русского народа по защите Отечества;</li><li>✓ демонстрировать готовность противостоять фальсификациям российской истории;</li><li>✓ демонстрировать уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям Российского государства, включая историю нашего региона и города.</li></ul> <p><b>Должен уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ ключевые события, основные даты и исторические этапы развития России до настоящего времени, включая историю города и региона;</li><li>✓ выдающихся деятелей отечественной истории, внесших значительный вклад в социально-экономическое,</li></ul> |

|   |       |                  |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|-------|------------------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |       |                  |    | <p>политическое и культурное развитие России, деятелей города Иркутска, внесших вклад в развитие истории страны;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ традиционные российские духовно-нравственные ценности;</li> <li>✓ роль и значение России в современном мире</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b><br/>         ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 09<br/>         ПК 1.1., ПК1.2., ПК 1.3</p> <p><b>Обоснование:</b><br/>         Главным обоснованием является ФГОС СПО по предмету история. Современное образование ставит своей целью прежде всего развитие личности. Это достижимо при условии формирования целостной системы универсальных знаний, умений и навыков, опыта самостоятельной деятельности и личной ответственности обучающихся, т.е. формирования ключевых компетенций. Переход к формированию ключевых компетенций у обучающихся в содержании, методах, формах образовательного процесса обусловлен стратегией модернизации российского образования и продолжает оставаться актуальной задачей на данный момент.</p> <p>Кроме профессиональных компетенций необходимо владение над профессиональными ключевыми компетенциями по решению общих задач для различных профессиональных областей, такими как: ценностно-смысловая; общекультурная; учебно-познавательная; информационная; коммуникативная; социально-трудовая; компетенция личностного самосовершенствования.</p> <p>Профессиональная компетенция определяется готовностью специалистов к реализации знаний, умений, навыков, опыта в реальных условиях профессиональной деятельности. Различают следующие виды профессиональной компетентности</p> |
| 2 | СГ.02 | Иностранный язык | 12 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ лексический и грамматический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;</li> <li>✓ лексический и грамматический минимум, необходимый</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|  |  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  | <p>для чтения и перевода текстов профессиональной направленности (со словарем);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ общеупотребительные глаголы (общая и профессиональная лексика);</li> <li>✓ правила чтения текстов профессиональной направленности;</li> <li>✓ построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;</li> <li>✓ правила речевого этикета и социокультурные нормы общения на иностранном языке;</li> <li>✓ формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;</li> <li>✓ взаимодействовать в коллективе, принимать участие в диалогах на общие и профессиональные темы;</li> <li>✓ применять различные формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии;</li> <li>✓ общий смысл четко произнесенных высказываний на общие и базовые профессиональные темы;</li> <li>✓ понимать тексты на базовые профессиональные темы;</li> <li>✓ составлять простые связные сообщения на общие или профессиональные темы;</li> <li>✓ переводить иностранные тексты профессиональной направленности (со словарем);</li> <li>✓ самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 2.2, ПК 3.2</p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>В связи с тем, что количество часов, отведенных на формирование навыков построения английского предложения в разных видовременных формах недостаточно для студентов,</p> |
|--|--|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                  |       |                                                                                      |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------|-------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                  |       |                                                                                      |            | отводятся часы для практических заданий по формированию этих навыков. Кроме того, такие темы, как «Чемпионаты России по профессиональному мастерству: от прошлого к настоящему», «Карьерный рост», направлены на формирование умений применять различные формы и виды устной и письменной коммуникации на иностранном языке при межличностном, межкультурном и профессиональном взаимодействии                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Общепрофессиональный цикл</b> |       |                                                                                      | <b>528</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 3                                | ОП.01 | Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации | 58         | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.</li> <li>✓ методы финансового и экономического анализа деятельности организации;</li> <li>✓ методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, в т.ч. с использованием специализированных программных продуктов;</li> <li>✓ методы, способов и приемов для решения задач по анализу финансово-хозяйственной деятельности;</li> <li>✓ типы факторных моделей;</li> <li>✓ схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;</li> <li>✓ методику анализа эффективности использования производственных и финансовых ресурсов.</li> </ul> <p><b>Должен уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги.</li> <li>✓ собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей,</li> <li>✓ характеризующих деятельность торговой организации;</li> <li>✓ использовать методы финансового и экономического анализа;</li> <li>✓ анализировать предпринимательскую деятельность с</li> </ul> |

|   |       |                                                                   |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---|-------|-------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |       |                                                                   |    | <p>применением программных продуктов.</p> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ПК 3.3; ПК 3.6</p> <p><b>Обоснование:</b> В программе особое внимание уделено практическим занятиям по применению методов и приемов экономического анализа, что позволит выпускникам совершенствовать деятельность организации по продаже товаров и/или оказанию услуг. Особое внимание уделено анализу динамики основных показателей, факторному анализу доходов, расходов, прибыли, рентабельности. Все выше сказанное готовит студентов к решению комплексных задач современного бизнеса, делает их востребованными специалистами на рынке труда.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 4 | ОП.02 | Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности | 38 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ назначение, состав, основные характеристики организационной и компьютерной техники;</li> <li>✓ технологию поиска информации в сети Интернет;</li> <li>✓ формат оформления результатов поиска информации;</li> <li>✓ интерфейс правовых информационных систем для поиска нормативных документов;</li> <li>✓ назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения в торговой деятельности</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ обрабатывать табличную информацию;</li> <li>✓ использовать деловую графику, с помощью правовых информационных систем ориентироваться в законодательных и иных нормативных правовых актах, регламентирующих деятельность специалиста торгового дела;</li> <li>✓ читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;</li> <li>✓ применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;</li> </ul> |

|   |       |                                                                     |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---|-------|---------------------------------------------------------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |       |                                                                     |   | <b>Коды формируемых компетенций:</b><br><b>Обоснование:</b> По запросу работодателей увеличено количество часов с целью формирования дополнительных умений и знаний по работе с такими программами как MSExcel, MSWord, СПС «Консультант Плюс», «Гарант», 1С: Управление нашей фирмой, а также поисковыми системами сети Интернет.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 5 | ОП.03 | Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда | 6 | <b>Должен знать:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>✓ требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации по охране труда.</li> </ul> <b>Должен уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с использованием торгового оборудования;</li> <li>✓ применять правила по охране труда при эксплуатации оборудования.</li> </ul> <b>Коды формируемых компетенций:</b> ПК 1.6, ОК01, ОК 02<br><b>Обоснование:</b> Дополнительные вариативные часы необходимы для более глубокого изучения применения торгового оборудования с использованием цифровых технологий и формирования необходимых компетенций по обеспечению безопасных условий охраны труда и ответственности работников при использовании торгового оборудования. |
| 6 | ОП.04 | Автоматизация торговых-технологических процессов                    | 2 | <b>Должен знать:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Назначение, устройство и правила эксплуатации современного торгового оборудования: онлайн-ККТ, терминалов сбора данных (ТСД), сканеров штрихкодов, весов с печатью этикеток, АРМ кассира.</li> <li>✓ Принципы работы товаручетных систем примере «1С: Управление торговлей») и CRM-систем.</li> <li>✓ Порядок работы с системами электронной коммерции, интернет-эквайринга и мобильных платежей.</li> <li>✓ Основы работы в системе маркировки товаров («Честный ЗНАК») и системах электронного документооборота</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|  |  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  | <p>(ЭДО).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Правила информационной безопасности и защиты персональных данных клиентов при использовании автоматизированных систем.</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Работать на контрольно-кассовой технике (онлайн-кассах), подключенной к ОФД, и терминалах бесконтактной оплаты.</li> <li>✓ Вести учет товародвижения (приемка, хранение, инвентаризация, реализация) в специализированных программных продуктах (1С).</li> <li>✓ Формировать и отправлять электронные товарные накладные (УПД), счета-фактуры в системах ЭДО</li> <li>✓ Сканировать, маркировать и проверять коды маркировки с использованием ТСД и онлайн-касс.</li> <li>✓ Выявлять простейшие сбои в работе торгового оборудования и ПО, грамотно ставить задачи службе технической поддержки.</li> <li>✓ Формировать аналитические отчеты по продажам, остаткам и движению товаров.</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ПК 1.2., ПК 2.1., ПК 2.2.</p> <p><b>Обоснование:</b> Торговая отрасль Иркутской области активно переходит на безбумажные технологии. Внедрение федеральных требований (обязательная маркировка в «Честном ЗНАКе», прослеживаемость импорта, обязательный ЭДО для B2B-сектора) требует от выпускников навыков работы не с бумажными, а с электронными носителями и специализированным ПО. Иркутская область обладает протяженной территорией. Для торговых сетей (как федеральных, так и локальных, охватывающих отдаленные районы и малые города) критически важно умение специалистов работать с ТСД, системами складского учета (WMS) и логистическими модулями для минимизации издержек, предотвращения пересорта и дефицита. Включение данной дисциплины в вариативную часть напрямую повышает конкурентоспособность выпускника и</p> |
|--|--|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|   |       |                            |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---|-------|----------------------------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |       |                            |    | его скорость адаптации на региональном предприятии.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 7 | ОП.05 | Основы предпринимательства | 14 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>✓ виды торговых структур;</li> <li>✓ формы и виды торговли;</li> <li>✓ средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики;</li> <li>✓ виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;</li> <li>✓ классификации основных типов бизнес-планов;</li> <li>✓ методы оценки рисков, связанных с бизнесом;</li> </ul> <p>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации.</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках;</li> <li>✓ обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц;</li> <li>✓ обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</li> <li>✓ осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>✓ использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков;</li> <li>✓ анализировать текущую рыночную конъюнктуру;</li> </ul> <p>-оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;</p> <p>анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;</p> |

|   |       |                                                    |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---|-------|----------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |       |                                                    |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ собирать информацию о бизнес-проблемах</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ПК1.1.,ПК1.6.,ПК3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.8.</p> <p>ОК 01, ОК 02, ОК 09</p> <p><b>Обоснование:</b><br/>В современных условиях развития рыночной специалисту торгового дела необходимы знания о порядке и способах создания собственного предприятия, организации производства, умения определять конкурентные преимущества создаваемого предприятия, анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов, осуществлять процесс поиска, анализа коммерческой информации с применением цифровых платформ. С целью формирования предпринимательской компетентности введена дисциплина «Основы предпринимательства»</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 8 | ОП.06 | Правовое обеспечение профессиональной деятельности | 10 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>✓ требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</li> <li>✓ алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> </ul> <p><b>Должен уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>✓ осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</li> <li>✓ распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; оценивать результат и последствия своих</li> </ul> |

|   |       |                                                         |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---|-------|---------------------------------------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |       |                                                         |    | <p>действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 2.4</p> <p><b>Обоснование:</b> Знание российского законодательства необходимо всем и каждому, ибо все трудоспособные граждане во многих случаях становятся либо работниками, либо работодателями, тем самым включаются в сферу трудовых и иных правоотношений, которые регулируются правовыми нормами. Знания, полученные студентами при изучении дисциплины «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», позволят составить наиболее полное представление о профессиональной деятельности в современных правовых условиях Российской Федерации; помогут им зарекомендовать себя компетентными специалистами, обеспечить перспективу дальнейшего продвижения по служебной лестнице</p>                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 9 | ОП.07 | Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия | 48 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;</li> <li>✓ -законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;</li> <li>✓ современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров;</li> <li>✓ актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>✓ основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>✓ алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях.</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</li> <li>✓ оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и</li> </ul> |

|    |       |                          |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----|-------|--------------------------|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |       |                          |    | <p>национальных стандартов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>✓ распознавать задачу и/или проблему; в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>✓ анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>✓ определять этапы решения задачи;</li> <li>✓ выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>✓ составлять план действия;</li> <li>✓ определять необходимые ресурсы.</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ПК 2.2., ПК 2.4., ОК 1., ОК 2., ОК 4., ОК 5.</p> <p><b>Обоснование:</b> Освоение дисциплины необходимо как предшествующее для модулей профессионального цикла. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия важны для обучения специалиста торгового дела, так как эти дисциплины помогают формировать знания, умения и навыки, необходимые для эффективной коммерческой деятельности, помогает овладеть методами обеспечения качества и безопасности, что является одним из главных условий выхода на рынок с конкурентоспособной продукцией (услугой) и коммерческого успеха.</p> |
| 10 | ОП.08 | Защита прав потребителей | 40 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ общие положения Закона РФ «О защите прав потребителей»;</li> <li>✓ права потребителей при обнаружении в товаре недостатков; порядок замены товара ненадлежащего качества;</li> <li>✓ ответственность продавца за просрочку выполнения требований потребителей;</li> <li>✓ последствия нарушения продавцом срока передачи предварительно оплаченного товара потребителю; права потребителя на обмен товара надлежащего качества</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ использовать необходимые статьи Закона РФ "О защите</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|    |      |           |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----|------|-----------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |      |           |    | <p>прав потребителей" для регулирования отношений с покупателями;</p> <p>✓ правильные решения в конфликтных ситуациях, возникающих в процессе обслуживания покупателей, используя Закон РФ "О защите прав потребителей";</p> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> 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</p> <p><b>Обоснование:</b> Введение в программу обучения специальности 38.02.08 «Торговое дело» вариативной учебной дисциплины «Защита прав потребителей» в объеме 40 часа обосновано требованиями развивать общие и профессиональные компетенции, необходимые для повышения качества подготовки специалистов, обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с потребностями регионального рынка труда и требованиями цифровой экономики.</p>                              |
| 11 | ОП09 | Логистика | 48 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;</li> <li>✓ порядка формирования категорий в ассортименте структуры ABC – и XYZ – анализа.</li> <li>✓ методических материалов по анализу, прогнозированию и планированию деятельности организации.</li> <li>✓ актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>✓ основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>✓ алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>✓ методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>✓ порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.</li> <li>✓ приемы структурирования информации;</li> <li>✓ формат оформления результатов поиска информации,</li> </ul> |

|  |  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  | <p>современные средства и устройства информатизации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</li> <li>✓ современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>✓ возможные траектории профессионального развития и самообразования</li> </ul> <p><b>должен уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии;</li> <li>✓ формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах.</li> <li>✓ разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности товара;</li> <li>✓ предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности торговой организации.</li> <li>✓ распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>✓ анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>✓ определять этапы решения задачи;</li> <li>✓ эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>✓ определять необходимые ресурсы;</li> <li>✓ владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>✓ оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> <li>✓ определять необходимые источники информации;</li> <li>✓ планировать процесс поиска;</li> <li>✓ структурировать получаемую информацию;</li> <li>✓ выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> </ul> |
|--|--|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|    |       |                         |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----|-------|-------------------------|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |       |                         |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ оценивать практическую значимость результатов поиска;</li> <li>✓ оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li> <li>✓ использовать современное программное обеспечение;</li> <li>✓ использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li> <li>✓ применять современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>✓ определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования.</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций: ПК 2.5, ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 03</b></p> <p><b>Обоснование</b></p> <p>По запросу работодателей увеличено количество часов с целью формирования дополнительных умений и знаний, необходимых для анализа и формирования торгового ассортимента, разработки мер по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности товара, повышению экономической эффективности деятельности торговой организации.</p> |
| 12 | ОП.10 | Карьерное моделирование | 54 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ структуру профессиональных стандартов и действующих квалификационных справочников ЕТКС и ЕКС;</li> <li>✓ классификацию рынка труда и перспективы развития отраслевого и регионального рынка труда;</li> <li>✓ правовые акты, регулирующие трудоустройство на территории Российской Федерации;</li> <li>✓ способы поиска работы;</li> <li>✓ функции, виды, модели, этапы, способы планирования профессиональной карьеры;</li> <li>✓ структуру индивидуального плана карьерного развития;</li> <li>✓ структуру, виды, алгоритм составления портфолио карьерного продвижения;</li> <li>✓ возможные траектории профессионального развития и самообразования.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|    |       |           |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----|-------|-----------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |       |           |     | <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ применять ресурсы национальной системы квалификаций, правовые акты, регулирующие трудоустройство на территории Российской Федерации, для проектирования профессионального развития и самообразования;</li> <li>✓ ранжировать и применять наиболее действенные способы поиска вакансий на рынке труда;</li> <li>✓ механизмы системы квалификаций для подтверждения уровня квалификации;</li> <li>✓ устанавливать контакты с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</li> <li>✓ применять методы планирования карьеры при разработке индивидуального плана карьерного развития;</li> <li>✓ формировать портфолио карьерного продвижения, отслеживать свой «цифровой след»</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05</p> <p><b>Обоснование:</b><br/> Одним из факторов, затрудняющих трудоустройство молодых специалистов, является неподготовленность к выходу на рынок труда. Дисциплина введена с целью успешной адаптации выпускников на рынке труда, повышения конкурентоспособности посредством освоения знаний о наиболее эффективных способах поведения при поиске работы и общении с работодателем, умений ориентироваться в информации о потребностях рынка труда, разрабатывать и представлять резюме, вести телефонные и личные переговоры при устройстве на работу</p> |
| 13 | ОП.11 | Маркетинг | 138 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Основные понятия, принципы и инструменты маркетинга в розничной и оптовой торговле (комплекс 4Р/7Р).</li> <li>✓ Методы изучения рынка, потребительского спроса и анализа деятельности конкурентов.</li> <li>✓ Основы ценообразования в торговле, факторы, влияющие на формирование розничной цены.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |



|  |  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Инструменты стимулирования сбыта, рекламную деятельность в сфере торговли, основы SMM и digital-маркетинга для локального бизнеса.</li> <li>✓ Правила мерчандайзинга: принципы выкладки товара, зонирование торгового зала, управление покупательским потоком.</li> <li>✓ Механизмы формирования и управления программами лояльности для покупателей.</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Первичной маркетинговой информации о потребителях и конкурентах в зоне расположения торгового объекта.</li> <li>✓ Анализировать данные о продажах (ABC/XYZ-анализ) для формирования ассортимента и управления товарными запасами.</li> <li>✓ Разрабатывать и внедрять локальные промо-акции, программы скидок и бонусов для стимулирования покупательского спроса.</li> <li>✓ Применять правила мерчандайзинга при оформлении торгового зала, витрин и зон выкладки товаров импульсного спроса.</li> <li>✓ Рассчитывать экономическую эффективность рекламных и промо-мероприятий.</li> <li>✓ Работать с возражениями покупателей, используя техники клиентоориентированного сервиса.</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b><br/>ПК.1.1, ПК 2.6, ПК 2.7</p> <p><b>Обоснование:</b><br/>Рынок торговли Иркутской области характеризуется жесткой конкуренцией между федеральными сетями (X5 Group, Магнит, Лента) и мощными локальными игроками («Командор», «Сильвер» и др.). Выпускник должен уметь применять инструменты локального маркетинга и мерчандайзинга для удержания покупателя в условиях высокого предложения. Иркутская область — обширный регион с неравномерной плотностью населения. Маркетинговые стратегии и ценообразование в торговых точках Иркутска, Братска, Усть-Илимска или отдаленных районов (например, на Севере</p> |
|--|--|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|    |       |                    |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----|-------|--------------------|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |       |                    |    | <p>области) имеют свою специфику из-за логистических издержек. Специалист должен уметь анализировать локальный спрос с учетом purchasing power (покупательной способности) населения конкретного муниципалитет.</p> <p>Наличие озера Байкал и развитие внутреннего туризма формируют устойчивый спрос на сувенирную продукцию, местные продукты питания и экотовары. Дисциплина формирует навыки продвижения и упаковки товаров иркутских производителей для туристического сегмента. Даже в небольших городах области покупатели активно используют гео-сервисы (2ГИС, Яндекс. Карты) и мессенджеры. Навыки базового digital-маркетинга и управления онлайн-репутацией торговой точки критически важны для работодателей региона.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 14 | ОП 12 | Бухгалтерский учет | 72 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>✓ приемы структурирования информации;</li> <li>✓ формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>✓ анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>✓ определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>✓ составлять план действия; определять необходимые ресурсы;</li> <li>✓ владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ОК1, ПК 1.1</p> <p><b>Обоснование:</b> Введение в программу обучения специальности 38.02.08 «Торговое дело» вариативной</p> |

|                              |              |                                                                          |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------|--------------|--------------------------------------------------------------------------|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              |              |                                                                          |            | <p>учебной дисциплины «Бухгалтерский учёт» в объеме 72 часа обосновано требованиями рынка труда, развитием технологий и необходимостью углублённой подготовки специалистов.</p> <p>Программа направлена на изучение особенностей документооборота в торговых организациях и подготовку специалистов практико-ориентированной направленности данной отрасли.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Профессиональный цикл</b> |              |                                                                          | <b>642</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                              | <b>ПМ.01</b> | <b>Организация и осуществление торговой деятельности</b>                 | <b>148</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 15                           | МДК.01.01    | Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках | 50         | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций: ПК 2.5</b></p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>Введение в программу обучения специальности 38.02.08 «Торговое дело» вариативной части ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках в объеме 20 часа обосновано потребностями предприятий торговли осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.</p> <p>Программа направлена на изучение классификации товаров, особенностей управления ассортиментом товаров и подготовку специалистов в торговых организациях.</p> |
| 16                           | МДК.01.02    | Организация и осуществление продаж                                       | 76         | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|    |           |                                                                                             |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |           |                                                                                             |    | <p>запросов покупателей с максимальной скоростью;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</li> <li>✓ оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ.</li> </ul> <p><b>Должен уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ применять навыки ведения продаж товаров на электронных площадках;</li> <li>✓ заполнять рабочую документацию, схемы электронного документооборота в офлайн и онлайн торговле и вести ее в соответствии с требованиями</li> <li>✓ осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ОК 01, ОК02, ПК 1.6; ПК 2,5</p> <p><b>Обоснование:</b><br/>Дополнительные дидактические единицы направлены на инновации осуществления торговой деятельности в соответствии с актуальными запросами работодателей. Специалист торгового дела должен уметь выполнения торгово-технологические операции с применением технологии интернет - вещей в организации работы торговых площадок, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью.</p> |
| 17 | МДК.01.03 | Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | 22 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров</li> <li>✓ особенности составления закупочной документации</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ОК.01, ОК 02, ПК.1.3.</p> <p><b>Обоснование:</b><br/>Вариативные часы направлены на расширение практических навыков студентов, освоение современных цифровых инструментов в сфере закупок, изучение актуальной</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|    |              |                                                                                      |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |              |                                                                                      |           | правоприменительной практики и изменений в законодательстве, на компетенции, востребованные работодателями.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|    | <b>ПМ.02</b> | <b>Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли</b> | <b>98</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 18 | МДК.01.01    | Технология проведения маркетинговых исследований                                     | 26        | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Этапы, виды и методы проведения маркетинговых исследований (качественные и количественные).</li> <li>✓ Инструментарий сбора первичной и вторичной информации (анкетирование, интервью, наблюдение, фокус-группы, анализ вторичных данных).</li> <li>✓ Методы анализа маркетинговой информации: SWOT-анализ, PEST-анализ, ABC/XYZ-анализ ассортимента, базовые методы статической обработки данных.</li> <li>✓ Особенности потребительского поведения и специфику торгового рынка в регионах Сибирского федерального округа.</li> <li>✓ Правовые и этические аспекты сбора и обработки данных (включая требования ФЗ-152 «О персональных данных»).</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Формулировать цели, задачи и гипотезы маркетингового исследования для конкретного торгового предприятия.</li> <li>✓ Разрабатывать инструментарий исследования: составлять анкеты, гайды для интервью, чек-листы для наблюдения в торговом зале.</li> <li>✓ Проводить сбор первичных данных (опросы покупателей, анализ конкурентной среды).</li> <li>✓ Обрабатывать и визуализировать полученные данные с использованием прикладного ПО (MS Excel, онлайн-конструкторы анкет, системы аналитики).</li> <li>✓ Интерпретировать результаты исследования и разрабатывать практические рекомендации по оптимизации ассортимента, ценообразования или сервиса.</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ПК.1.1, ПК 2.6, ПК 2.7</p> <p><b>Обоснование</b></p> |

|    |       |                  |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|-------|------------------|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |       |                  |    | <p>Иркутская область характеризуется резкими различиями в покупательной способности и потребительских привычках между агломерацией (Иркутск, Ангарск, Шелехов) и моногородами/удаленными территориями (Братск, Усть-Илимск, северные районы). Специалист должен уметь адаптировать методы исследования (например, онлайн-опросы для удаленных районов и фокус-группы в областном центре) под конкретную локацию. Высокая проникновение локальных цифровых сервисов (2ГИС, региональные Макс-каналы, форумы). Навык проведения исследований включает анализ цифрового присутствия локальных конкурентов («Командор», «Сильвет», «Самбери») и федеральных сетей. Актуальна задача исследования спроса на товары иркутских производителей (молочная продукция, кондитерские изделия, байкальская сувенирная продукция). Выпускник должен уметь оценивать потенциал ввода таких товаров в ассортимент торговых предприятий. Региональные торговые компании испытывают дефицит кадров, способных не просто «собирать цифры», а давать практические рекомендации по удержанию клиента в условиях жесткой ценовой конкуренции. Навык проведения экспресс-исследований (например, ABC-анализа или оценки удовлетворенности покупателей) является ключевым требованием в вакансиях региона.</p> |
| 19 | ПМ.02 | Учебная практика | 72 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Законодательные и нормативные акты, регулирующие предпринимательскую и торговую деятельность в РФ (ГК РФ, ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности», ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»).</li> <li>✓ Порядок государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности (ИП, ООО), постановки на налоговый учет, получения лицензий и разрешительных документов.</li> <li>✓ Действующие системы налогообложения для субъектов торговли (ОСН, УСН, ПСН, НПД) и особенности их применения в розничной и оптовой торговле.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|  |  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Методику разработки бизнес-плана предприятия торговли, включая анализ рынка, расчет стартовых инвестиций, точки безубыточности и рентабельности.</li> <li>✓ Требования к организации стационарных и нестационарных торговых объектов, санитарные (СанПиН) и противопожарные нормы</li> <li>✓ Меры государственной и региональной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), действующие в Иркутской области.</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Проводить анализ рыночной среды, оценивать потребительский спрос и конкурентоспособность бизнес-идеи в сфере торговли.</li> <li>✓ Оформлять пакет учредительных документов для регистрации ИП или юридического лица, а также документов для открытия расчетного счета.</li> <li>✓ Обосновывать выбор организационно-правовой формы и оптимальной системы налогообложения для конкретного торгового объекта.</li> <li>✓ Разрабатывать основные разделы бизнес-плана открытия предприятия торговли (стационарного магазина, павильона, точки интернет-торговли).</li> <li>✓ Рассчитывать экономические показатели эффективности торговой деятельности (издержки обращения, оборачиваемость товаров, рентабельность).</li> <li>✓ Взаимодействовать с контролирующими и надзорными органами, а также с институтами поддержки МСП (подготовка заявок на гранты, субсидии).</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ПК.1.1, ПК 2.6, ПК 2.7</p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>В Иркутской области активно работают Корпорация развития МСП, Фонд поддержки предпринимательства Иркутской области, предоставляющие льготные займы, гранты (в т.ч. «Социальный контракт», гранты для молодых предпринимателей до 25 лет). Выпускник должен уметь грамотно готовить заявки на эти меры поддержки и понимать, как ими воспользоваться при старте бизнеса.</p> |
|--|--|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|    |              |                                                        |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----|--------------|--------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |              |                                                        |           | <p>Открытие торгового бизнеса в Иркутске, Ангарске или в северных/удаленных районах области (Бодайбо, Мамско-Чуйский, Катангский районы) требует учета колоссальных различий в логистике, арендных ставках и покупательской способности. Практика должна формировать навык адаптации бизнес-модели и ассортимента под конкретную локацию. Уникальное расположение региона (озеро Байкал, туристические маршруты) открывает ниши для предпринимателей в сфере продажи сувенирной продукции, товаров местного производства (байкальская рыба, дикоросы, крафтовая продукция, эко-товары). Выпускник должен уметь оценивать потенциал таких ниш и выстраивать работу с местными производителями.</p> <p>Для городов с градообразующими предприятиями (Братск, Усть-Илимск, Саянск) актуально открытие социальных торговых точек (пекарни, магазины у дома, фермерские лавки). Практика должна включать кейсы по социальному предпринимательству и обеспечению продовольственной безопасности малых территорий.</p> |
|    | <b>ПМ.03</b> | <b>Организация и осуществление интернет-маркетинга</b> | <b>72</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 20 | УП.03        | Учебная практика                                       | 72        | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Нормативно-правовые основы электронной торговли: правила дистанционной продажи товаров, требования ФЗ «О защите прав потребителей» при онлайн-торговле, ФЗ «О рекламе» и ФЗ «О персональных данных».</li> <li>✓ Алгоритмы работы, правила ранжирования и требования основных маркетплейсов (Wildberries, Ozon, Яндекс. Маркет, Яндекс. Лавка).</li> <li>✓ Инструменты контент-маркетинга: принципы SEO-оптимизации карточек товаров, основы создания инфографики и продающих текстов.</li> <li>✓ Основы SMM, таргетированной рекламы в социальных сетях (ВКонтакте, Макс) и мессенджер-маркетинга.</li> <li>✓ Методики веб-аналитики (Яндекс. Метрика, аналитика маркетплейсов), показатели эффективности интернет-рекламы (CTR, ROI, конверсия).</li> </ul>                                                                                                                                                                               |



|  |  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  | <p>✓ Специфику логистики, фулфилмента и работы с виртуальными складами при организации онлайн-продаж.</p> <p><b>Должен уметь:</b></p> <p>✓ Создавать, оформлять и оптимизировать карточки товаров (SEO, визуальный контент) для размещения на маркетплейсах и в интернет-магазинах.</p> <p>✓ Настраивать и запускать базовые рекламные кампании внутри маркетплейсов и в социальных сетях с учетом географического таргетинга.</p> <p>✓ Анализировать статистику продаж, поведение покупателей и конверсию с помощью сервисов веб-аналитики и внутренних кабинетов селлеров.</p> <p>✓ Управлять репутацией бренда (SERM): грамотно отвечать на отзывы и вопросы покупателей, отрабатывать негатив, стимулировать создание пользовательского контента.</p> <p>✓ Обрабатывать входящие онлайн-заказы, взаимодействовать со службами доставки и контролировать товарные остатки на складах.</p> <p>✓ Применять инструменты удержания клиентов в digital-среде (рассылки, программы лояльности, чат-боты).</p> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ПК.1.1, ПК 2.6, ПК 2.7</p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>Огромная территория Иркутской области делает открытие физических магазинов в отдаленных и северных районах (Бодайбо, Усть-Кут, Катангский район) крайне нерентабельным. Маркетплейсы и интернет-магазины становятся единственным способом обеспечить жителей этих территорий широким ассортиментом. Специалист должен уметь выстраивать онлайн-продажи с учетом сложной региональной логистики.</p> <p>Иркутская область — туристический центр (озеро Байкал). Местные производители сувениров, продуктов питания (байкальская рыба, дикоросы, крафтовая косметика) активно выходят на федеральный рынок через Ozon и Wildberries. Навыки интернет-маркетинга критичны для иркутских ИП и ООО, чтобы их товары конкурировали на полках маркетплейсов.</p> |
|--|--|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|    |              |                                                                                         |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |              |                                                                                         |            | <p>Локальные торговые сети и средний бизнес Иркутска, Ангарска и Шелехова активно развивают коммерческие паблики ВКонтакте и Макс-каналы для удержания аудитории. Требуется умение вести эти сообщества, настраивать таргет на жителей региона и использовать мессенджер-маркетинг для информирования об акциях. Выход на маркетплейсы требует понимания их внутренних алгоритмов. Выпускник должен знать специфику работы с системами штрафов площадок, правилами участия в глобальных распродажах и особенностями ценообразования в условиях сибирской логистики (учет стоимости доставки до ПВЗ).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|    | <b>ПМ.04</b> | <b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b> | <b>324</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 21 | МДК.04.02    | Выполнение работ по профессии «Продавец продовольственных товаров»                      | 90         | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ товароведная характеристика товаров;</li> <li>✓ требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров;</li> <li>✓ принципы кодировки товаров, требования к маркировке товаров;</li> <li>✓ требования к условиям хранения, сроки реализации товаров;</li> <li>✓ факторы, обеспечивающие формирование и сохранение потребительских свойств товаров;</li> <li>✓ виды потерь, причины их возникновения и меры предупреждения правила размещения и выкладки продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>✓ правила продажи отдельных видов продовольственных товаров;</li> <li>✓ алгоритм консультирования покупателей о потребительских свойствах реализуемых продовольственных и непродовольственных товаров;</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ проводить идентификацию товаров различных групп;</li> <li>✓ расшифровывать маркировку товаров;</li> <li>✓ производить органолептическую оценку качества;</li> <li>✓ диагностику дефектов товаров;</li> </ul> |

|    |           |                                                                      |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----|-----------|----------------------------------------------------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |           |                                                                      |    | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ предотвращать реализацию фальсифицированной и контрафактной продукции</li> <li>✓ осуществлять подготовку товаров к продаже; осуществлять продажу товаров с учетом правил продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>✓ консультировать покупателей о потребительских свойствах реализуемых продовольственных и непродовольственных товаров;</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b><br/>         ПК.5.1 Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных<br/>         ПК5.2 Осуществлять контроль за сохранностью товаров;<br/>         ПК5.3 Осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров в торговом зале с применением основ мерчандайзинга; подготавливать рабочее место продавца,<br/>         ОК.01Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.</p> <p><b>Обоснование:</b><br/>         Введен дополнительный профессиональный модуль и дополнительные МДК с целью получения выпускниками рабочих профессий «Продавец продовольственных товаров», для повышения уровня профессиональной подготовки выпускников в соответствии с актуальными запросами работодателей.</p> |
| 22 | МДК.04.02 | Выполнение работ по профессии «Продавец непродовольственных товаров» | 90 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ классификацию, ассортимент товаров, требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты товаров;</li> <li>✓ принципы кодировки товаров, требования к маркировке товаров;</li> <li>✓ хранения и сроки реализации; инструкции по приемке товаров;</li> <li>✓ Правила эксплуатации непродовольственных товаров и ухода за ними, гарантийные сроки эксплуатации;</li> <li>✓ основы законодательства Российской Федерации, Закон о защите прав потребителей. нормативно-техническая</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|    |       |                  |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----|-------|------------------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |       |                  |    | <p>документация и другие нормативные акты, правила в сфере торговой деятельности, стандарты предприятия</p> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ осуществлять приемку товаров по количеству и качеству</li> <li>✓ уметь расшифровывать штрих-коды и маркировку товаров, и входящие в ее состав информационные знаки (символы по уходу для непродовольственных товаров);</li> <li>✓ определять градации качества; выявлять фальсифицированные и контрафактные товары;</li> <li>✓ обосновывать необходимость проведения товарных экспертиз; оценивать качество тары и упаковки</li> <li>✓ диагностировать дефекты товаров;</li> <li>✓ определять причины их возникновения; создавать оптимальные условия хранения продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>✓ предлагать и осуществлять показ непродовольственных товаров, демонстрацию их в действии, оказывать помощь покупателю в выборе товаров, информировать о требованиях по безопасной эксплуатации</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций: ПК 4.1., ПК 4.2., ПК 4.3., ПК 4.5.</b></p> <p><b>Обоснование:</b> Введение в программу обучения специальности 38.02.08 «Торговое дело» вариативной части ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, МДК. 04.02 Выполнение работ по профессии "Продавец непродовольственных товаров" необходимо для выполнения работ и ряда обязанностей, связанных с обслуживанием покупателей, работой с товаром, кассовыми операциями, оформлением документации и поддержанием порядка на рабочем месте.</p> |
| 23 | УП.04 | Учебная практика | 72 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Нормативно-правовые основы розничной торговли: правила продажи товаров, ФЗ «О защите прав потребителей»</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству,</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|    |       |                           |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|-------|---------------------------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |       |                           |    | <p>обеспечивая контроль за наличием товаросопроводительных и иных необходимых документов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Устанавливать условия, сроки хранения и градации качества продовольственных товаров</li> <li>✓ Оценивать качество продовольственных товаров по органолептическим показателям, определение дефектов пищевых продуктов</li> <li>✓ Применять правила обмена и возврата отдельных видов товара.</li> <li>✓ Обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных и непродовольственных товаров.</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b><br/> <b>Обоснование:</b> Учебная практика необходима для подготовки квалифицированных специалистов в области торговли в соответствии с актуальными запросами работодателей.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 24 | ПП.04 | Производственная практика | 72 | <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Нормативно-правовые основы розничной торговли: правила продажи товаров, ФЗ «О защите прав потребителей»</li> </ul> <p><b>Должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Приемку товаров и подготовка рабочего места продавца продовольственных товаров.</li> <li>✓ Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку с применением основ мерчандайзинга</li> <li>✓ Выполнять работы по предпродажной подготовке, размещению, выкладке продовольственных товаров в торговом зале.</li> <li>✓ Применять цифровые технологии при продаже товаров</li> <li>✓ Обслуживать покупателей с применением норм и правил поведения в деловой профессиональной обстановке</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b><br/> <b>Обоснование:</b> Современные потребители предъявляют высокие требования к реализации и обслуживанию покупателей. Введена производственная практика, для повышения уровня профессиональной подготовки в соответствии с актуальными</p> |



#### **5.4. 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 освоения знаний, умений, компетенций обучающихся, учебно-методическое и материально-техническое обеспечение учебного процесса по соответствующей дисциплине (модулю).

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

Рабочие программы профессиональных модулей и учебных дисциплин образовательной программы приведены в разделе «Рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)» ОП СПО 38.02.08 Торговое дело

#### **5.5. 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 представлены в разделе «Воспитательная работа»

#### **5.6 Практическая подготовка**

Практическая подготовка при реализации ОП СПО 38.02.08 Торговое дело направлена на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю образовательной программы путем расширения компонентов (частей) образовательной программы, предусматривающих моделирование условий, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью бухгалтера.

Образовательная организация самостоятельно определяет реализацию образовательной программы и ее отдельных частей (дисциплины, междисциплинарные курсы, профессиональные модули, практика и другие компоненты) в форме практической подготовки с учетом требований ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело и требований работодателей.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки:

– реализуется при проведении практических и лабораторных занятий, выполнении курсового проектирования, всех видов практики, а также на отдельных видах теоретических занятий - может включать в себя отдельные лекции, семинары, которые предусматривают передачу обучающимся в формате демонстрации (моделирования) практических компонентов учебной информации, необходимой для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки может быть организована на любом курсе обучения, охватывая дисциплины, профессиональные модули, все виды практики, предусмотренные учебным планом образовательной программы.

## **Раздел 6. Условия реализации образовательной программы**

### **6.1. Материально-техническое обеспечение образовательной программы.**

6.1.1. Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной и воспитательной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования стандартов.

Перечень специальных помещений

История России;

Иностранный язык в профессиональной деятельности;

Безопасность жизнедеятельности;

Основы финансовой грамотности, экономика и анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;

Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда;

Правовое обеспечение профессиональной деятельности;

Междисциплинарные курсы и модули.

Лаборатории:

Предпринимательства и интернет – маркетинга;

Автоматизации и цифровизации торговой деятельности;

Товароведения и организации экспертизы качества товаров.

Мастерские:

Учебный магазин.



Спортивный комплекс

Залы:

- библиотека, читальный зал с выходом в интернет;
- конференц - зал.

### **6.1.2. Материально-техническое оснащение кабинетов, лабораторий, мастерских и баз практики по специальности**

Образовательная организация, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической работы обучающихся, предусмотренных учебным планом и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам в разрезе выбранных траекторий. Перечень материально-технического обеспечения включает в себя:

#### **6.1.2.1. Оснащение кабинетов**

Кабинет «История России»

| №                                                     | Наименование оборудования        | Техническое описание                                                                                    |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Специализированная мебель и системы хранения</b> |                                  |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                  |                                                                                                         |
|                                                       | Учебная доска                    | Магнитно-маркерная доска                                                                                |
|                                                       | Рабочее место преподавателя      | Офисный стол<br>Стул со спинкой                                                                         |
|                                                       | Посадочные места для обучающихся | Стул офисный, без подлокотников                                                                         |
|                                                       |                                  | Мебель для размещения и хранения учебной литературы и наглядного материала                              |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                  |                                                                                                         |
| <b>II Технические средства</b>                        |                                  |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                  |                                                                                                         |
|                                                       | Компьютер                        | Процессор не менее i3 или эквивалент/ ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 500 Gb/<br>Монитор не менее 21,5" |
|                                                       | Мультимедиа проектор             | Для воспроизведения изображений, световой поток не менее 300 лм, разрешение не мене 1024x768            |
|                                                       | Интерактивная доска, экран       | Интерактивная доска SMARTBoard (белая панель с сенсорным экраном)                                       |
| <b>III Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b>  |                                  |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                  |                                                                                                         |
|                                                       | Средства аудиовизуализации       | Интерактивная доска                                                                                     |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                  |                                                                                                         |

Кабинет «Иностранный язык в профессиональной деятельности»

| № | Наименование оборудования | Техническое описание |
|---|---------------------------|----------------------|
|---|---------------------------|----------------------|

|                                                       |                                                                            |                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Специализированная мебель и системы хранения</b> |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                                                            |                                                                                                         |
|                                                       | Учебная доска                                                              | Магнитно-маркерная доска                                                                                |
|                                                       | Рабочее место преподавателя                                                | Офисный стол<br>Стул со спинкой                                                                         |
|                                                       | Посадочные места для обучающихся                                           | Стул офисный, без подлокотников                                                                         |
|                                                       | Мебель для размещения и хранения учебной литературы и наглядного материала | Шкаф для документов                                                                                     |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>II Технические средства</b>                        |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                                                            |                                                                                                         |
|                                                       | Компьютер                                                                  | Процессор не менее i3 или эквивалент/<br>ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 512 Gb/ Монитор не менее 21,6" |
|                                                       | Мультимедиа проектор                                                       | Для воспроизведения изображений                                                                         |
|                                                       | Экран                                                                      | Экран                                                                                                   |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>III Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b>  |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                                                            |                                                                                                         |
|                                                       | Средства аудиовизуализации                                                 | Экран                                                                                                   |
|                                                       | Наглядные пособия                                                          | Стенды учебные тематические                                                                             |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                                                            |                                                                                                         |

### Кабинет «Безопасности жизнедеятельности»

| №                                                     | Наименование оборудования        | Техническое описание                                                                                    |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Специализированная мебель и системы хранения</b> |                                  |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                  |                                                                                                         |
|                                                       | Учебная доска                    | Магнитно-маркерная доска                                                                                |
|                                                       | Рабочее место преподавателя      | Офисный стол<br>Стул со спинкой                                                                         |
|                                                       | Посадочные места для обучающихся | Стул офисный, без подлокотников                                                                         |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                  |                                                                                                         |
| <b>II Технические средства</b>                        |                                  |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                  |                                                                                                         |
|                                                       | Компьютер                        | Процессор не менее i3 или эквивалент/<br>ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 512 Gb/ Монитор не менее 21,6" |
|                                                       | Мультимедиа проектор             | Для воспроизведения изображений,<br>световой поток не менее 300 лм,<br>разрешение не мене 1024x768      |
|                                                       | Интерактивная доска либо экран   | Интерактивная доска SMARTBoard<br>(белая панель с сенсорным экраном)                                    |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                  |                                                                                                         |
| <b>III Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b>  |                                  |                                                                                                         |

| Основное оборудование       |                               |                             |
|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
|                             | Наглядно-раздаточный материал | Интерактивная доска         |
|                             | Учебно-практический материал  | Стенды учебные тематические |
| Дополнительное оборудование |                               |                             |

Кабинет «Основы финансовой грамотности, экономики и анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации»

| №                                              | Наименование оборудования                                                  | Техническое описание                                                                                    |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| I Специализированная мебель и системы хранения |                                                                            |                                                                                                         |
| Основное оборудование                          |                                                                            |                                                                                                         |
|                                                | Учебная доска                                                              | Магнитно-маркерная доска                                                                                |
|                                                | Рабочее место преподавателя                                                | Офисный стол<br>Стул со спинкой                                                                         |
|                                                | Посадочные места для обучающихся                                           | Стул офисный, без подлокотников                                                                         |
|                                                | Мебель для размещения и хранения учебной литературы и наглядного материала | Шкаф для документов                                                                                     |
| Дополнительное оборудование                    |                                                                            |                                                                                                         |
| II Технические средства                        |                                                                            |                                                                                                         |
| Основное оборудование                          |                                                                            |                                                                                                         |
|                                                | Компьютер                                                                  | Процессор не менее i3 или эквивалент/<br>ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 500 Gb/ Монитор не менее 21,5" |
|                                                | Мультимедиа проектор                                                       | Для воспроизведения изображений, световой поток не менее 300 лм, разрешение не мене 1024x768            |
|                                                | Интерактивная доска, экран                                                 | Интерактивная доска SMARTBoard (белая панель с сенсорным экраном)                                       |
| Дополнительное оборудование                    |                                                                            |                                                                                                         |
| III Демонстрационные учебно-наглядные пособия  |                                                                            |                                                                                                         |
| Основное оборудование                          |                                                                            |                                                                                                         |
|                                                | Средства аудио визуализации                                                | Интерактивная доска                                                                                     |
| Дополнительное оборудование                    |                                                                            |                                                                                                         |

Кабинет «Автоматизация торгово-технологических процессов, эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда»

| №                                              | Наименование оборудования        | Техническое описание            |
|------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| I Специализированная мебель и системы хранения |                                  |                                 |
| Основное оборудование                          |                                  |                                 |
|                                                | Учебная доска                    | Магнитно-маркерная доска        |
|                                                | Рабочее место преподавателя      | Офисный стол<br>Стул со спинкой |
|                                                | Посадочные места для обучающихся | Стул офисный, без подлокотников |
| Дополнительное оборудование                    |                                  |                                 |

|                                                      |                                |                                                                                                         |
|------------------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>II Технические средства</b>                       |                                |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                         |                                |                                                                                                         |
|                                                      | Компьютер                      | Процессор не менее i3 или эквивалент/<br>ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 512 Gb/ Монитор не менее 21,6" |
|                                                      | Мультимедиа проектор           | Для воспроизведения изображений,<br>световой поток не менее 300 лм,<br>разрешение не мене 1024x768      |
|                                                      | Интерактивная доска либо экран | Интерактивная доска SMARTBoard<br>(белая панель с сенсорным экраном)                                    |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                   |                                |                                                                                                         |
| <b>III Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b> |                                |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                         |                                |                                                                                                         |
|                                                      | Наглядно-раздаточный материал  | Интерактивная доска                                                                                     |
|                                                      | Учебно-практический материал   | Стенды учебные тематические                                                                             |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                   |                                |                                                                                                         |

### Кабинет «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

| №                                                     | Наименование оборудования                                                  | Техническое описание                                                                                    |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Специализированная мебель и системы хранения</b> |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                                                            |                                                                                                         |
|                                                       | Учебная доска                                                              | Магнитно-маркерная доска                                                                                |
|                                                       | Рабочее место преподавателя                                                | Офисный стол<br>Стул со спинкой                                                                         |
|                                                       | Посадочные места для обучающихся                                           | Стул офисный, без подлокотников                                                                         |
|                                                       | Мебель для размещения и хранения учебной литературы и наглядного материала | Шкаф для документов                                                                                     |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>II Технические средства</b>                        |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                                                            |                                                                                                         |
|                                                       | Компьютер                                                                  | Процессор не менее i3 или эквивалент/<br>ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 512 Gb/ Монитор не менее 21,6" |
|                                                       | Мультимедиа проектор                                                       | Для воспроизведения изображений,<br>световой поток не менее 300 лм,<br>разрешение не мене 1024x768      |
|                                                       | Интерактивная доска либо экран                                             | Экран                                                                                                   |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>III Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b>  |                                                                            |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                                                            |                                                                                                         |
|                                                       | Средства аудиовизуализации                                                 | Интерактивная доска                                                                                     |
|                                                       | Наглядные пособия                                                          | Стенды учебные тематические                                                                             |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                                                            |                                                                                                         |

### Кабинет «Междисциплинарные курсы и модули»

| №                                                     | Наименование оборудования                                                  | Техническое описание                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Специализированная мебель и системы хранения</b> |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                       |
|                                                       | Учебная доска                                                              | Магнитно-маркерная доска                                                                                                                                                                                                              |
|                                                       | Рабочее место преподавателя                                                | Офисный стол<br>Стул со спинкой                                                                                                                                                                                                       |
|                                                       | Посадочные места для обучающихся                                           | Стул офисный, без подлокотников                                                                                                                                                                                                       |
|                                                       | Мебель для размещения и хранения учебной литературы и наглядного материала | Шкаф для документов                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>II Технические средства</b>                        |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                       |
|                                                       | Компьютер                                                                  | Процессор не менее i3 или эквивалент/ ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 512 Gb/ Монитор не менее 21,6"                                                                                                                                  |
|                                                       | Мультимедиа проектор                                                       | Для воспроизведения изображений, световой поток не менее 300 лм, разрешение не мене 1024x768                                                                                                                                          |
|                                                       | Экран                                                                      | Экран                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>III Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b>  |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                       |
|                                                       | Комплект учебного наглядного материала по всем темам программы             | Натуральные образцы непродовольственных товаров;<br>Коллекции текстильных волокон, тканей, древесины, пластмасс, металлов;<br>Электронные презентации Центра независимой экспертизы по экспертным исследованиям и экспертизе товаров; |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                       |

6.1.2.2. Оснащение помещений, задействованных при организации самостоятельной и воспитательной работы.

«Библиотека», «Читальный зал»

| №                              | Наименование оборудования                                                                                                                                                     | Техническое описание                                                                                                                                                   |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Основное оборудование</b> |                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                        |
| 1                              | рабочие места                                                                                                                                                                 | Парта со стулом                                                                                                                                                        |
| 2                              | формулярные и каталожные шкафы                                                                                                                                                | Шкаф для прибора                                                                                                                                                       |
| 3                              | Места для работы с периодикой и каталогами                                                                                                                                    | Парта                                                                                                                                                                  |
| <b>II Технические средства</b> |                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                        |
| <b>Основное оборудование</b>   |                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                        |
| 1                              | компьютерная техника с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду | Компьютер в сборе: Процессор тактовая частота - 4.8 ГГц; количество ядер – не менее 8, ОЗУ 32GB, SSD 500Gb, HDD 2Tb, Видеоадаптер не менее 6 Gb ОЗУ, БП 750 Вт, клав., |

|   |                               |                    |
|---|-------------------------------|--------------------|
|   | образовательной организации   | мышь, монитор 27"  |
| 5 | Точка доступа сети «Интернет» | стандарт 802.11 ac |

### Конференц-зал

| №                                      | Наименование оборудования        | Техническое описание                                                                                    |
|----------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Основное оборудование</b>         |                                  |                                                                                                         |
|                                        | Посадочные места для обучающихся | Стул офисный, без подлокотников                                                                         |
| <b>II Технические средства</b>         |                                  |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>           |                                  |                                                                                                         |
|                                        | Компьютер                        | Процессор не менее i3 или эквивалент/<br>ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 500 Gb/ Монитор не менее 21,5" |
|                                        | Мультимедиа проектор             | Короткофокусный проектор для воспроизведения изображений, световой поток не менее 300 лм                |
|                                        | Интерактивная доска              | Интерактивная доска ActivBoard (белая панель с сенсорным экраном)                                       |
| <b>Дополнительное оборудование</b>     |                                  |                                                                                                         |
| <b>III Дополнительное оборудование</b> |                                  |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>           |                                  |                                                                                                         |
|                                        |                                  |                                                                                                         |
| <b>Дополнительное оборудование</b>     |                                  |                                                                                                         |

### 6.1.2.3. Оснащение лабораторий

#### Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга».

| №                                                     | Наименование оборудования   | Техническое описание                                                                                    |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Специализированная мебель и системы хранения</b> |                             |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                             |                                                                                                         |
|                                                       | Рабочее место преподавателя | Офисный стол<br>Стул со спинкой                                                                         |
|                                                       | Рабочие места обучающихся   | Стул офисный, без подлокотников                                                                         |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                             |                                                                                                         |
| <b>II Технические средства</b>                        |                             |                                                                                                         |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                             |                                                                                                         |
|                                                       | Персональные компьютеры     | Процессор не менее i3 или эквивалент/<br>ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 500 Gb/ Монитор не менее 21,5" |

#### Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности».

| №                                                     | Наименование оборудования   | Техническое описание            |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|
| <b>I Специализированная мебель и системы хранения</b> |                             |                                 |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                             |                                 |
|                                                       | Рабочее место преподавателя | Офисный стол<br>Стул со спинкой |
|                                                       | Рабочие места обучающихся   | Стул офисный, без подлокотников |

|                                    |                         |                                                                                                            |
|------------------------------------|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Дополнительное оборудование</b> |                         |                                                                                                            |
| <b>II Технические средства</b>     |                         |                                                                                                            |
| <b>Основное оборудование</b>       |                         |                                                                                                            |
|                                    | Персональные компьютеры | Процессор не менее i3 или эквивалент/<br>ОЗУ не менее 4Gb / HDD не менее 500<br>Gb/ Монитор не менее 21,5" |

#### 6.1.2.4. Оснащение мастерских Мастерская «Учебный магазин».

| №                                                     | Наименование оборудования           | Техническое описание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Специализированная мебель и системы хранения</b> |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                       | Горка (2 шт на 1 рабочее место)     | Пристенная высота от 2000 мм, ширина (глубина) полок от 300 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                                       | Прилавок торговый                   | Ширина от 700 мм, глубина от 450 мм, высота от 900 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                                                       | Прилавок демонстрационный           | Ширина от 500 мм, глубина от 450 мм, высота от 900 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                                                       |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                       | Денежный ящик                       | Горизонтальный с механическим замком                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|                                                       |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                       | Табурет универсальный со ступенькой | Пластиковый высота 430 мм, глубина 470 мм, ширина 440 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                       |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                       | Стол ученический                    | Толщина столешницы: 22 мм<br>Материал каркаса: ЛДСП                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                                                       | Стул ученический                    | Ширина 38 см<br>Глубина 40 см<br>Высота 46 см                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                       |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>II Технические средства</b>                        |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Основное оборудование</b>                          |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                       | Рабочее место преподавателя         | Офисный стол<br>Стул со спинкой                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                       | Рабочие места обучающихся           | Стул офисный, без подлокотников                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                    |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                       | Ноутбук                             | Диагональ не менее 39,6 см с разрешением 1366x768 точек имеет процессор с частотой 2400 МГц, 2 ядра. Объем оперативной памяти 4 Гб. Объем жесткого диска 500 Гб. Оптический привод DVD-RW. Наличие беспроводной связи WiFi + Bluetooth. Card Reader SD, SDHC, SDXC, Camera. Имеются встроенные колонки и микрофон. Установлена операционная система Windows 10 Professional или аналог |
|                                                       | МФУ                                 | Лазерное черно-белое (монохромное), формат А4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|                                                                       |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения</b> |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Основное оборудование</b>                                          |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                                       | Мебель для размещения и хранения учебной литературы и наглядного материала | Шкаф для документов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                                    |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>IV Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b>                   |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Основное оборудование</b>                                          |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                                       | Комплект учебного наглядного материала                                     | Учебный наглядный материал по всем темам программы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                                                                       | Витрины                                                                    | Витрины выставочные                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                                                                       | Кассовый аппарат                                                           | Автономная контрольно-кассовая машина с фискальной памятью.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                                       | Весы электронные                                                           | Весы настольные электронные торговые со стойкой до 15 кг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                                                                       | Детектор банкнот                                                           | Портативный автоматический детектор                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Дополнительное оборудование</b>                                    |                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                                       | Кассовая (чековая) лента                                                   | В соответствии с маркой кассового аппарата                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                       | Денежные купюры                                                            | Макеты денежных знаков                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                                                                       | Ручка                                                                      | Шариковая, стержень с чернилами синего/черного цвета                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                                                                       | Скотч                                                                      | Клейкая лента канцелярская ширина 12-19 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                       | Маркер                                                                     | Перманентный, цвет черный                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|                                                                       | Ценник картонный/бумажный                                                  | Стандартный 70х50 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                                                                       | Ценник самоклеящийся                                                       | Минимальный размер 26х12 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                                                                       | Пакеты фасовочные                                                          | 24х37 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                                                                       | Пакет майка                                                                | Не менее 28х48 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                                                       | Тряпка для уборки                                                          | Не менее 50х60 мм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                                                       | Универсальное средство для уборки                                          | Спрей для ручной уборки, объем 250 мл                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                                                                       | Продовольственные товары (на 1 рабочее место)                              | Крупа фасованная:<br>- горох колотый 800 г – не менее 5 пачек;<br>- крупа перловая 800 г – не менее 5 пачек;<br>- крупа пшено шлифованное 800 г - не менее 5 пачек;<br>- крупа рис 800г – не менее 5 пачек;<br>- крупа гречневая 800г - не менее 5 пачек.<br>Макаронные изделия:<br>- макароны вермишель 400 г – не менее 5 пачек;<br>- макароны перья 400 г – не менее 5 пачек;<br>- макароны спагетти 400 г – не менее 5 пачек;<br>- макароны лапша 400г – не менее 5 пачек;<br>- макароны рожки 400г - не менее 5 пачек;<br>- макароны перья 3 кг – не менее 1 пачки;<br>- макароны рожки 3 кг – не менее 1 пачки;<br>- макароны спираль 3 кг – не менее 1 пачки.<br>Сахар рафинад 500 г – не менее 5 пачек;<br>Сахар рафинад 250г – не менее 5 пачек<br>Соль пищевая в пачке 1 кг – не менее 5 пачек. |
|                                                                       | Непродовольственные товары (на 1 рабочее место)                            | Туалетное мыло 80 г – не менее 10 шт;<br>Туалетное мыло 100г – не менее 10 шт;<br>Мыло хозяйственное 150 г в упаковке – не менее 5 шт;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | Жидкое мыло 500 мл – не менее 5 шт;<br>Зубная паста 75 г – не менее 5 шт;<br>Крем для рук 75 мл – не менее 5 шт;<br>Порошок чистящий 400 г – не менее 5 шт;<br>Жидкое средство для мытья посуды 450 мл – не менее 5 шт;<br>Стиральный порошок 400 г – не менее 5 шт;<br>Кондиционер для белья 1 л – не менее 5 шт. |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 6.1.2.5. Оснащение спортивного комплекса.

##### Спортивный комплекс «Спортивный зал»

| №                              | Наименование оборудования    | Техническое описание                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I Основное оборудование</b> |                              |                                                                                                                                                                                                  |
|                                | Мячи баскетбольные           | имеет установленный оттенок оранжевого цвета с традиционным рисунком из восьми вставок и черных швов. Масса мяча (официально принятого размера 7) составляет 567—650 г, окружность — 749—780 мм. |
|                                | Мячи волейбольные            | Длина окружности мяча 65—67 см; масса— 260—280 г. Внутреннее давление 0,300 — 0,325 кгс/см <sup>2</sup> (294,3—318,82 гПа)                                                                       |
|                                | Обручи гимнастические        | Диаметр 80-90 см,<br>Пластик, ПВХ или полиэтилен                                                                                                                                                 |
|                                | Маты гимнастические          | Искусственная кожа, поролон,<br>100*500*1000                                                                                                                                                     |
|                                | Тренажеры                    | Тренажеры спортивные                                                                                                                                                                             |
|                                | Турник настенный             | Турник-брусья-пресс, нагрузка 150 кг                                                                                                                                                             |
|                                | Карематы                     | Пенополиэтилен, 185*60*0,8                                                                                                                                                                       |
|                                | Стрелковый тир (электронный) | Стрелковый тир (электронный)                                                                                                                                                                     |
|                                | Столы теннисные              | Складной теннисный стол МДФ, 2740*1525*760                                                                                                                                                       |

#### 6.1.2.6. Оснащение баз практик

Реализация образовательной программы предусматривает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в мастерских образовательной организации и в профильных организациях (предприятиях) работодателей, обеспечена оборудованием, инструментами, расходными материалами для выполнения всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, в том числе оборудованием и инструментами, используемыми при проведении чемпионатов профессионального мастерства.

Производственная практика реализуется в профильных организациях (предприятиях) работодателей, обеспечивающих деятельность обучающихся в

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

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики соответствует содержанию профессиональной деятельности и дает возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по видам деятельности, предусмотренными программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

## **6.2. Учебно-методическое обеспечение образовательной программы**

6.2.1. Реализация ОП СПО обеспечена доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечному фонду, в том числе электронной библиотеке и локальной сети, в которой размещены учебно - методические материалы по каждой учебной дисциплине и профессиональному модулю: практикумы, учебно – методические пособия по аудиторной и самостоятельной работе.

Библиотечный фонд укомплектован электронными учебными изданиями (включая учебники и учебные пособия) по каждой учебной дисциплине (модулю) с обеспечением неограниченного одновременного доступа всех обучающихся к электронно-библиотечным системам: ООО "КноРус медиа" - Электронно-библиотечная система "BOOK.ru" ([www.book.ru](http://www.book.ru)), ООО "Современные цифровые технологии"- Электронно-библиотечная система "Университетская библиотека онлайн" ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)), цифровая платформа ООО «Мобильное Электронное Образование», а также печатными учебными изданиями по ряду общепрофессиональных дисциплин и дисциплин профессионального цикла.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен в рабочих программах дисциплин (модулей), подлежит обновлению (при необходимости).

Образовательная программа обеспечена учебно-методической документацией по всем учебным дисциплинам (модулям).

6.2.2. Обучающиеся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными учебными изданиями, адаптированными при необходимости для обучения указанных обучающихся.

6.2.3. Перечень используемого комплекта лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства.

| <b>№ п/п</b> | <b>Наименование лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства</b> | <b>Код и наименование учебной дисциплины (модуля)</b> | <b>Количество</b> |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------|
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------|

|   |                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |    |
|---|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1 | Справочно-правовая система «Гарант»                    | ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»<br>ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли<br>ПМ.03 Организация и осуществление интернет–маркетинга (по выбору)<br>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих | 25 |
| 2 | Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»           | ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»<br>ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли<br>ПМ.03 Организация и осуществление интернет–маркетинга (по выбору)<br>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих | 25 |
| 3 | MS Windows 8, MS Office 2010, Astra Linux, LibreOffice | ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»<br>ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли<br>ПМ.03 Организация и осуществление интернет–маркетинга (по выбору)<br>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих | 25 |
| 4 | ПО для просмотра и печати документов Sumatra PDF       | ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»<br>ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли<br>ПМ.03 Организация и осуществление интернет–маркетинга (по выбору)<br>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих | 25 |
| 5 | ПО для архивации 7-zip                                 | ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»<br>ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли<br>ПМ.03 Организация и осуществление интернет–маркетинга (по выбору)<br>ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих | 25 |

### **6.3. Практическая подготовка обучающихся**

6.3.1. Практическая подготовка при реализации ОП СПО направлена на совершенствование модели практико-ориентированного обучения, усиление роли работодателей при подготовке специалистов среднего звена путем расширения компонентов (частей) образовательной программы, предусматривающей моделирование условий, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью. При этом обеспечены условия для получения обучающимися практических навыков и компетенций, соответствующих требованиям, предъявляемым работодателями к квалификациям, Специалист торгового дела, рабочих профессий Продавец продовольственных товаров, Продавец непродовольственных товаров.

6.3.2. Реализация образовательной программы в форме практической подготовки осуществляется в процессе освоения обучающимися рабочих программ учебных дисциплин, междисциплинарных курсов, а также учебной и производственной практики совместно с работодателем профильной организации (предприятия) с учетом требований ФГОС СПО специфики получаемой специальности.

6.3.3. Образовательная деятельность в форме практической подготовки:

- реализуется на рабочем месте предприятия работодателя (профильной организации) при проведении практических и лабораторных занятий, выполнении курсового проектирования, всех видов практики и иных видов учебной деятельности;

- предусматривает демонстрацию практических навыков, выполнение, моделирование обучающимися определенных видов работ для решения практических задач, связанных с будущей профессиональной деятельностью в условиях, приближенных к реальным производственным;

- может включать в себя отдельные лекции, семинары, мастер-классы, которые предусматривают передачу обучающимся учебной информации, необходимой

для последующего выполнения работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

6.3.4. Образовательная деятельность в форме практической подготовки охватывает дисциплины, профессиональные модули, все виды практики, предусмотренные учебным планом образовательной программы.

6.3.5. Практическая подготовка организуется в учебных кабинетах дисциплин, учебных мастерских, а также в специально оборудованных помещениях (рабочих местах) профильных организаций на основании договора о практической подготовке обучающихся, заключаемого между образовательной организацией и профильной организацией (работодателем), осуществляющей деятельность по профилю соответствующей образовательной программы.

6.3.6. Результаты освоения образовательной программы (ее отдельных частей) оцениваются в рамках промежуточной и государственной итоговой аттестации, организованных в форме демонстрационного экзамена профильного уровня.

#### **6.4. Организация воспитания обучающихся**

6.4.1. Воспитание обучающихся при освоении ими основной образовательной программы осуществляется на основе включаемых в настоящую образовательную программу рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы

6.4.2. В разработке рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы принимает участие студенческий совет

#### **6.5. Кадровые условия реализации образовательной программы**

6.5.1. 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<sup>08</sup> Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, представление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание прочее), имеющими стаж работы в данной профессиональной области не менее трех лет.

Квалификация педагогических работников образовательной организации отвечает квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках и (или) профессиональных стандартах (при наличии).

Работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации не реже одного раза в три года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности выпускников Специалист торгового дела.

Доля педагогических работников, 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 25 процентов.

#### **6.6. Финансовые условия реализации образовательной программы**

6.6.1. Примерные расчеты нормативных затрат оказания государственных услуг по 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».

## **Раздел 7. Формирование оценочных материалов для проведения государственной итоговой аттестации**

7.1. Государственная итоговая аттестация (далее – ГИА) проводится по завершении всего курса обучения по направлению подготовки. В ходе ГИА оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело

7.2. Выпускники, освоившие программы подготовки специалистов среднего звена, сдают ГИА в форме демонстрационного экзамена. Государственная итоговая аттестация завершается присвоением квалификации специалиста среднего звена «Специалист торгового дела».

7.3. Для проведения государственной итоговой аттестации образовательной организацией разработана программа государственной итоговой аттестации. Для проведения демонстрационного экзамена по специальности 38.02.08 Торговое дело используются единые контрольно-измерительные материалы, размещенные в общем доступе на сайте <https://bom.firpo.ru/Public>. Задание демонстрационного экзамена представляет собой практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в реальном времени. Задания демонстрационного экзамена разрабатываются на основе профессиональных стандартов и с учетом оценочных материалов.