Смирнова Елена Вячеславовна

Подписано цифровой подписью: Смирнова Елена Вячеславовна
Дата: 2026.10.13 10:32:29 +03'00'

УТВЕРЖДАЮ
Директор Нижегородского экономико-технологического колледжа
_____Е.В.Смирнова
«03» 02 2026 года

Основная образовательная программа среднего профессионального образования – программа подготовки специалистов среднего звена

Нижегородского экономико-технологического колледжа

по специальности 38.02.08 Торговое дело

на базе основного общего образования

квалификация выпускника -специалист торгового дела

2026 год

Основная профессиональная образовательная программа (далее ОПОП) Нижегородского экономико-технологического колледжа составлена на основе федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.08 Торговое дело

Обсуждена на заседании цикловой комиссии коммерческо-технологических дисциплин

Организация-разработчик: Нижегородский экономико-технологический колледж

Разработчики:

Щепетинщикова НН – зам. директора по УР
Нугаева АА – зам. директора по ВР
Матвеева МН - председатель ЦК коммерческо-технологических дисциплин
Аверьянова МА – преподаватель
Шешотова АА – преподаватель
Романова ЕФ – преподаватель
Грехова ВА – преподаватель
Байкова НВ – преподаватель
Низаметдинова ТИ – преподаватель
Стюкова НВ – преподаватель
Егошина МВ – преподаватель
Брынова АВ – преподаватель
Тумзова СА – преподаватель
Быкова ТН – преподаватель
Солодовников АА – преподаватель
Самарина ЛЮ – преподаватель
Гордеевцева ЮИ – преподаватель
Мелина НФ – преподаватель
Мельников ВА – преподаватель
Елфимова ТЕ – преподаватель
Раданцева ОВ – преподаватель
Грачева ОВ – преподаватель
Кузнецова НГ – преподаватель
Сокольник ИВ – преподаватель
Смирнова ТС – преподаватель
Цапаева А.А. - преподаватель

Содержание

Раздел 1. Общие положения 5
Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы 7
Раздел 3. Характеристика профессиональной деятельности выпускника 7
Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы 9
4.1. Общие компетенции 9
4.2. Профессиональные компетенции 14
Раздел 5. Структура образовательной программы 45
Раздел 6. Условия реализации образовательной программы 53
6.1. Материально-техническое обеспечение образовательной программы 53
6.2. Учебно-методическое обеспечение образовательной программы 59
6.3. Практическая подготовка обучающихся 61
6.4. Организации воспитания обучающихся 62
6.5. Условия реализации ОПОП для лиц с ОВЗ 63
6.6. Кадровые условия реализации образовательной программы 64
Раздел 7. Формирование контрольно-измерительных материалов для проведения государственной итоговой аттестации 66
Приложение 1. Календарный учебный график очной формы обучения
Приложение 2. Календарный учебный график заочной формы обучения
Приложение 3. Учебный план очной формы обучения
Приложение 4. Учебный план заочной формы обучения
Приложение 5. Рабочие программы предметов
ОУП.01.Русский язык
ОУП.02.Литература
ОУП.03.Математика
ОУП.04.Иностранный язык
ОУП.05.Информатика
ОУП.06.Физика
ОУП.07.Химия
ОУП.08.Биология
ОУП.09.История
ОУП.10.Обществознание
ОУП.11.География
ОУП.12.Основы безопасности и защиты Родины
ОУП. 13.Физическая культура
ДУПКВ.01 Родной язык и (или) государственный язык республики Российской Федерации / Родная литература
ДУПКВ.02 Экономика
ДУПКВ.03 Основы проектной деятельности
ДУПКВ.04 Введение в специальность
Приложение 6. Рабочие программы учебных дисциплин
СГ.01. История России
СГ.02. Иностранный язык в профессиональной деятельности

СГ.03. Безопасность жизнедеятельности
СГ.04. Физическая культура
СГ.05. Основы финансовой грамотности
СГ.06. Экологические основы природопользования
СГ.07. Основы бережливого производства
ОП.01.Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
ОП.02.Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности
ОП.03.Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда
ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов
ОП.05.Основы предпринимательства
ОП.06.Правовое обеспечение профессиональной деятельности
ОП.07.Информационные технологии в профессиональной деятельности
ОП.08.Статистика
ОП.09.Основы бухгалтерского учета
ОП.10.Менеджмент
ОП.11.Товароведение потребительских товаров
ОП 12 Налоги и налогообложение
ОП 13 Документационное обеспечение управления
Приложение 7. Рабочие программы профессиональных модулей
ПМ.01.Организация и осуществление торговой деятельности
ПМ.02.Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
ПМ.03.Организация и осуществление интернет-маркетинга
ПМ.04.Освоение профессии рабочего, должности служащего - продавец продовольственных товаров
Приложение 8. Рабочая программа воспитания
Приложение 9. Календарный план воспитательной работы
Приложение 10. Программа ГИА

Раздел 1. Общие положения

1.1. Настоящая ОПОП 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).

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

ОПОП 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 основания для разработки ОПОП (в действующей редакции):

- Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ 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»;
- 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 Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 05.08.2020 «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»);

– Приказ Минобрнауки России от 17.05.2012 N 413 (действующая редакция) "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования"(Зарегистрировано в Минюсте России 07.06.2012 N 24480);

– Приказ Минпросвещения России от 18.05.2023 N 371 "Об утверждении федеральной образовательной программы среднего общего образования" (Зарегистрировано в Минюсте России 12.07.2023 N 74228);

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.09.2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17.06.2019 № 409н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внешнеэкономической деятельности»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04.06.2018 № 366н «Об утверждении профессионального стандарта «Маркетолог»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03.12.2019 № 764н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.03.2021 № 161н «Об утверждении профессионального стандарта «Экономист предприятия»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25.09.2018 № 592н «Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-аналитик»;

– Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19.02.2019 № 95н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по интернет-маркетингу».

Раздел 2. Общая характеристика образовательной программы

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

Выпускник образовательной программы по квалификации «специалист торгового дела» осваивает общий вид деятельности:

- организация и осуществление торговой деятельности.

Направленность образовательной программы, определенная образовательной организацией – коммерция, устанавливает виды деятельности:

-организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли;

-организация и осуществление интернет-маркетинга.

Объем образовательной программы, реализуемой на базе основного общего образования по квалификации «специалист торгового дела» – 4428 академических часов.

Формы обучения: очная и заочная.

Срок получения образования по образовательной программе, реализуемой по очной форме обучения – 2 года 10 месяцев, по заочной форме обучения – 3 года 6 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. Профессиональные модули формируются в соответствии с видами деятельности:

организация и осуществление торговой деятельности;

-организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли;

-организация и осуществление интернет-маркетинга;.-

Раздел 4. Планируемые результаты освоения образовательной программы

4.1. Общие компетенции (таблица 1)

Код компетенции	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	**Умения:**
		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)
		Знания:
		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 деятельности	**Умения:**
		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
		оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение
		использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
		Знания:
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
		формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации
		порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность	**Умения:**
		определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
		применять современную научную профессиональную терминологию
		определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
		выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи

	в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	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
		Знания:
		содержание актуальной нормативно-правовой документации
		современная научная и профессиональная терминология
		возможные траектории профессионального развития и самообразования
		основы предпринимательской деятельности основы финансовой грамотности
		правила разработки бизнес-планов
		порядок выстраивания презентации
		кредитные банковские продукты
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	**Умения:**
		организовывать работу коллектива и команды
		взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания:
		психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности
		основы проектной деятельности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей	**Умения:**
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:
		особенности социального и культурного контекста

	социального и культурного контекста	правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	**Умения:**
		описывать значимость своей специальности
		применять стандарты антикоррупционного поведения
		Знания:
		сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей
		значимость профессиональной деятельности по специальности
		стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	**Умения:**
		соблюдать нормы экологической безопасности
		определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства
		организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона
		Знания:
		правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности
		основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности
		пути обеспечения ресурсосбережения

		принципы бережливого производства
		основные направления изменения климатических условий региона
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	**Умения:**
		использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей
		применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности
		пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности
		Знания:
		роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека
		основы здорового образа жизни
		условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности
		средства профилактики перенапряжения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	**Умения:**
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания:
		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)

		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

4.2. Профессиональные компетенции (таблица 2)

Виды деятельности	**Код и наименование компетенции**	**Показатели освоения компетенции**
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	**Навыки:**
		поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
		проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
		обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
		составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
		подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
		проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
		подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
		Умения:
		пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
		проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;

		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;
		анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
		создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
		составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
		обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
		обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
		Знания:
		методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных	**Навыки:**
		оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
		мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
		установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;

	возможностей искусственного интеллекта	составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
		Умения:
		применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
		осуществлять выбор поставщиков;
		оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
		составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
		создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
		обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
		работать в единой информационной системе.
		Знания:
		правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
		структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
		поиска и методов отбора поставщиков;
		методов и инструментов работы с базами больших данных;
		требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
		схем электронного документооборота.
		Навыки:

		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;
	ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
		публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
		организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случая, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.
		Умения:
		применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
		составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

		обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
		описывать объект закупки;
		разрабатывать закупочную документацию;
		работать в единой информационной системе;
		взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
		анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
		формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
		проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).
		Знания:
		законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
		особенностей составления закупочной документации;
		методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
	ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	**Навыки:**
		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.
			Умения:
			классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
			разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
			осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
			осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
			подготавливать коммерческие предложения, запросы;
			оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.
			Знания:

		нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;
		международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
		международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;
		стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;
		методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
		методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
		основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;
		документооборота внешнеторговых сделок;
		условий внешнеторгового контракта;
		норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
	ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	**Навыки:**
		подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
		сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
		разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
		мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
		документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;

		подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
		Умения:
		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.
		Знания:
		правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
		порядка документооборота в организации;
		основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
	ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-	**Навыки:**

	технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	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.
		Умения:
		осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
		осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
		проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
		осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
		использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
		применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
		применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;

		управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;
		оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
		применять электронный документооборот;
		осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
		применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
		оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
		осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
		пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
		Знания:
		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;
		основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
		требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
		правил торговли;
		количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	**Навыки:**
		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.
		Умения:
		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;
		проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга.
		Знания:
		составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
		методов изучения рынка, анализа окружающей среды;
		этапов маркетинговых исследований, их результат;
		методы проведения маркетингового исследования;
		психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях.
	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	**Навыки:**
		разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
		применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
		применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
		Умения:
		обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
		использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков.
		Знания:
		средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики.

	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	**Навыки:**
		проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
		Умения:
		обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
		Знания:
		порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен.
	ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	**Навыки:**
		установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
		Умения:
		анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
		Знания:
		видов конкуренции, показателей оценки конкурентоспособности;
		методов оценки конкурентной среды.
	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с	**Навыки:**
		применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;

	применением программных продуктов	разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
		Умения:
		применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
		развивать идеи до бизнес-предложений;
		оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
		оценивать риски, связанные с бизнесом;
		анализировать бизнес-концепции;
		предлагать идеи для дальнейшего развития;
		применять методы принятия оптимальных решений;
		находить аргументы в пользу идей;
		принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
		обосновывать и оценивать цели и ценности;
		представлять идеи, дизайн, видения и решения;
		применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;
		использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
		создавать деловые электронные презентации.
		Знания:
		норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;

		роли и значения бизнес-плана;
		основных функций бизнес-плана;
		классификации основных типов бизнес-планов;
		методологии и процессов развития бизнес-идеи;
		порядка разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью.
	ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	**Навыки:**
		расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
		Умения:
		собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
		использовать методы экономического анализа;
		анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
		оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.
		Знания:
		принципов и методов управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий;
		методов экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений;
		методов сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов;
		методов, способов и приемов для решения задач по анализу;
		типов факторных моделей;

		схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа;
		методику анализа эффективности использования производственных ресурсов.
	ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	**Навыки:**
		определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
		Умения:
		разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
		оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
		предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.
		Знания:
		методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации;
		спектра специализированных программных продуктов;
		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	**Навыки:**
		сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.

	риски предпринимательской единицы	**Умения:**
		собирать информацию о бизнес-проблемах;
		анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
		Знания:
		рисков: понятия и видов;
		методов оценки риска, связанных с бизнесом;
		мер снижения риска, связанных с бизнесом;
		методов оценки выполнимости бизнес-идеи;
		основных способов анализа и оценки рисков;
		состава моделей оценки риска; способов оценки риска ликвидности.
Осуществление продаж информационно-коммуникационных продуктов и технологий и координация работы с клиентами (по выбору)	ПК 3.1. Осуществлять сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	**Навыки:**
		поиска новых покупателей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и сбора информации о потребностях клиента;
		ведения базы данных клиентов, учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих.
		Умения:
		искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта;
		вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами;
		выявлять потребности клиента в процессе переговоров;
		систематизировать информацию о клиентах;
		использовать почтовые программы на профессиональном уровне;
		применять систему управления взаимоотношениями с клиентами;
		применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах.
		Знания:

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

		составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих.
		Знания:
		методов поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих;
		основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
	ПК 3.3. Осуществлять подготовку коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам	**Навыки:**
		подготовки коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента;
		презентации инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих потенциальным клиентам.
		Умения:
		оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений;
		подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих для потенциальных клиентов.
		Знания:
		основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;

		правил подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий.
	ПК 3.4. Организовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	**Навыки:**
		согласования условий и подготовки контракта на продажу инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		подбора составляющих для инфокоммуникационной системы согласно техническому заданию;
		формирования отгрузочных документов на проданные инфокоммуникационные продукты и (или) их составляющие;
		подготовки необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки);
		разработка описания предложения по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		проверки соответствия и комплектности проданных инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих заявленной спецификации;
		контроль отгрузки (поставки) товаров по заключенным договорам по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
		Умения:
		вести деловые переговоры, учетную документацию по продажам инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		оформлять сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные документы и (или) их составляющие;
		оформлять тендерную документацию;
		составлять отчетность по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов;

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

		проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие;
		анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
		Знания:
		методов поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		технических характеристик и отличительных особенностей продаваемых инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих;
		отечественных и зарубежных производителей инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции;
		продукции отечественных производителей, аналогичной продаваемым зарубежным инфокоммуникационным продуктам и (или) их составляющих.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих, в том числе с использование специализированных программных продуктов	**Навыки:**
		приема и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров;
		заключения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;
		ведения договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих;

		ведения переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и /или их составляющих;
		информирования о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара;
		выставления счетов, оформления актов, накладных и счетов-фактур.
		Умения:
		осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам;
		вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
		Знания:
		Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;
		инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	**Навыки:**
		поиска новых каналов сбыта инфокоммуникационных продуктов и (или) их составляющих и организации их продаж в новых каналах;
		сбора и анализа доступной информации о каналах продаж и типовых решениях по продаже у конкурентов;
		ведение базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
		Умения:
		искать новые каналы сбыта;
		систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже;
		вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж.
		Знания:

		этики конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем;
		принципов эффективной работы системы управления взаимоотношениями с клиентами;
		моделей продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих.
Организация и осуществление интернет-маркетинга	ПК 3.1. Определять готовность веб-сайта к продвижению	**Навыки:**
		проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;
		проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
		проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта.
		Умения:
		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.
		Знания:
		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	**Навыки:**
		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.
		Умения:
		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.
		Знания:
		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.
		Навыки:

		определения стратегии продвижения в социальных сетях
		оформления заявочных и платежных документов участников торгово-промышленной выставки;
	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	**Умения:**
		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;
		Знания:
		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	**Навыки:**
		размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет»;
		размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «интернет**».**
		Умения:
		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.

		Знания:
		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	**Навыки:**
		разработки лендинга.
		Умения:
		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 CTA для лендингов;
		работать с бесплатными сервисами создания лендингов;
		создавать уникального торгового предложения для определенных задач;
		работать с сервисами рассылок.
		Знания:
		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 аналитические работы по реализации стратегий	**Навыки:**

	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.
		Умения:
		составлять информационно-аналитические справки;
		оформлять отчетные документы.
		Знания:
		методов обработки текстовой информации и графической информации.
Освоение профессии рабочего, должности служащего - продавец продовольственных товаров	ПК.4.1Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов и обеспечивать сохранность товаров	**Навыки:** -приемки и обеспечения сохранности товаров
		Умения: выполнять операции по приемке товаров, проверять наименование, количество, сортность, цену, состояние упаковки и правильности маркировки создавать оптимальные условия хранения пищевых продуктов; обеспечивать сохранность товаров в торговом предприятии.
		Знания: -показатели качества различных групп продовольственных товаров; дефекты продуктов; -особенности маркировки, упаковки, хранения отдельных групп продовольственных товаров;

		-содержание технологического процесса в розничном торговом предприятии (приемка, хранение);
	ПК.4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку товаров,	**Навыки:** подготовки, размещения и выкладки товаров в торговом зале
		Умения: -выполнять операции по подготовке товаров к продаже, их выкладке в торговом зале
		Знания: -классификацию групп, подгрупп, видов продовольственных товаров; -содержание технологического процесса в розничном торговом предприятии (подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка товаров в торговом зале)
	ПК.4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности товаров, вкусовых особенностей и свойствах отдельных продовольственных товаров,	**Навыки:** обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;
		Умения: -обслуживать покупателей при продаже продовольственных товаров; -выполнять операции по отпуску товаров покупателям
		Знания: -особенности пищевой ценности продовольственных товаров; -ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров; -содержание технологического процесса в розничном торговом предприятии (продажа товаров); -правила продажи отдельных видов товаров -закон о защите прав потребителей -психологические основы процесса обслуживания покупателей.

	ПК.4.4. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	**Навыки:** эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;
		Умения: -производить подготовку и использовать механическое, контрольно-кассовое, весоизмерительное оборудование;
		Знания: -классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования; -правила эксплуатации оборудования;

Раздел 5. Структура образовательной программы

5.1.Структура и объем образовательной программы (таблица 3) включает:

- дисциплины (модули);
- практику;
- государственную итоговую аттестацию.

Таблица 3. Структура и объем образовательной программы

Структура образовательной программы	Объем образовательной программы, в академических часах
Дисциплины (модули)	2304
Практика	432
Государственная итоговая аттестация	216
Общий объем образовательной программы:	
на базе основного общего образования	4428

Образовательная программа включает в себя:

•общеобразовательную подготовку (обязательные учебные предметы и дополнительные учебные предметы, курсы по выбору обучающихся);

•профессиональную подготовку (социально-гуманитарный цикл; общепрофессиональный цикл; профессиональный цикл).

При освоении социально-гуманитарного, общепрофессионального и профессионального циклов выделен объем учебных занятий, практики (в профессиональном цикле) и самостоятельной работы.

На проведение учебных занятий и практики выделено 93,3 процента от объема учебных циклов образовательной программы.

5.2.В рамках образовательной программы выделяются обязательная часть и часть, формируемая участниками образовательных отношений (вариативная часть).

Обязательная часть образовательной программы направлена на формирование общих и профессиональных компетенций, предусмотренных

ФГОС СПО.

Объем обязательной части без учета объема государственной итоговой аттестации составляет 59,28 процентов от общего объема времени, отведенного на освоение образовательной программы.

Обязательная часть социально-гуманитарного цикла предусматривает изучение следующих дисциплин:

- История России,
- Иностранный язык в профессиональной деятельности,
- Безопасность жизнедеятельности,
- Физическая культура,
- Основы финансовой грамотности.

Общий объем дисциплины "Безопасность жизнедеятельности" составляет 68 академических часов, из них на освоение основ военной службы (для юношей) - 48 академических часов; для подгрупп девушек это время может быть использовано на освоение основ медицинских знаний.

Обязательная часть общепрофессионального цикла образовательной программы предусматривает изучение следующих дисциплин:

-Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;

-Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности;

-Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда;

-Автоматизация торгово-технологических процессов;

-Основы предпринимательства;

-Правовое обеспечение профессиональной деятельности.

Вариативная часть образовательной программы объемом 40,72 процента от общего объема времени, использована для развития общих и

профессиональных компетенций (таблица 4).

Таблица 4. Вариативная часть

ПП	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА	111
СГЦ	*Социально-гуманитарный цикл*	*84*
СГ.06	Экологические основы природопользования	36
СГ.07	Основы бережливого производства	48
ОПЦ	*Общепрофессиональный цикл*	*680*
ОП.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	36
ОП.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	26
ОП.07	Информационные технологии в профессиональной деятельности	70
ОП.08	Статистика	60
ОП.09	Основы бухгалтерского учета	72
ОП.10	Менеджмент	86
ОП.11	Товароведение потребительских товаров	258
ОП 12	Налоги и налогообложение	36
ОП 13	Документационное обеспечение управления	36
ПЦ	*Профессиональный цикл*	*350*
ПМ.01	Организация и осуществление торговой деятельности	8
ПП 01.01	Производственная практика по организации и осуществлению торговой деятельности	72
ПМ.01.ЭК	Экзамен по модулю	8
ПМ.02	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	22
МДК.02.01	Технология проведения маркетинговых исследований	14
ПМ.02.ЭК	Экзамен по модулю	8
ПМ.03	Организация и осуществление интернет-маркетинга	8
ПМ.03.ЭК	Экзамен по модулю	8
ПМ.04	Освоение профессии рабочего, должности служащего - продавец продовольственных товаров	240
МДК.04.01	Технология работы магазина	78
МДК.04.02	Товароведение продовольственных товаров	44
МДК.04.03	Психология и этика в торговле	38
УП.04.01	Учебная практика по освоению профессии продавца продовольственных товаров	36
ПП.04.01	Производственная практика по освоению профессии продавца продовольственных товаров	36
ПМ.04.ЭК	Экзамен по модулю	8

Для дальнейшего развития общих и профессиональных компетенций вариативная часть образовательной программы предусматривает изучение следующих дисциплин социально-гуманитарного цикла - Экологические основы природопользования, Основы бережливого производства, общепрофессионального цикла - Информационные технологии в профессиональной деятельности, Статистика, Основы бухгалтерского учета, Менеджмент, Товароведение потребительских товаров, Налоги и

налогообложение, Документационное обеспечение управления

5.3. Профессиональный цикл образовательной программы включает профессиональные модули, которые сформированы в соответствии с выбранными видами деятельности (таблица 5):

Таблица 5. Профессиональные модули

Виды деятельности	Профессиональные модули
организация и осуществление торговой деятельности	ПМ 01. Организация и осуществление торговой деятельности
организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	ПМ 02. Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
организация и осуществление интернет-маркетинга	ПМ 03. Организация и осуществление интернет-маркетинга
освоение профессии рабочего, должности служащего - продавец продовольственных товаров	ПМ 04. Освоение профессии рабочего, должности служащего - продавец продовольственных товаров

В состав профессионального модуля входит несколько междисциплинарных курсов. Объем профессионального модуля составляет не менее 5 зачетных единиц (160 часов).

5.4.В учебные циклы включена промежуточная аттестация обучающихся, которая осуществляется в рамках освоения указанных циклов в соответствии с формой, определенной учебным планом:

1) зачет;

2) дифференцированный зачет, в т.ч. комплексный;

3)экзамен, в т.ч. комплексный;

4)экзамен по модулю;

5.5.Общеобразовательный цикл составлен на основе требований ФГОС СПО, ФГОС СОО .

Обязательная часть среднего общего образования (общеобразовательного цикла в пределах ОПОП) составляет 60% (892 часов), а часть, формируемая

участниками образовательных отношений, - 40% (584 час) от общего объема общеобразовательного цикла (таблица 6):

Таблица 6. Обязательная и вариативная часть

Индекс	Наименование предмета, урса	Обязательная часть, час	Вариативная часть, час
ОУП.01	Русский язык	78	0
ОУП.02	Литература	78	0
ОУП.03.	Математика	156	178
ОУП.04	Иностранный язык	78	0
ОУП.05.	Информатика	44	66
ОУП.06	Физика	78	0
ОУП.07	Химия	34	0
ОУП.08	Биология	34	0
ОУП.09.	История	78	0
ОУП.10.	Обществознание	78	184
ОУП.11.	География	34	0
ОУП.12	Основы безопасности и защиты Родины	44	0
ОУП.13	Физическая культура	78	0
ДУПКВ.01	Родной язык и (или) государственный язык республики Российской Федерации / Родная литература	0	44
ДУПКВ.02	Экономика	0	34
ДУПКВ.03	Основы проектной деятельности	0	34
ДУПКВ.04	Введение в специальность	0	44
	Всего	892	584

Образовательная программа сформирована с учетом профиля получаемой специальности 38.02.08 Торговое дело за счет введения профильных предметов (математика, информатика, обществознание), соответствующих по содержанию, целям и задачам ФГОС СОО и ФГОС СПО с учетом выбранного социально-экономического профиля.

Образовательная программа обеспечивает преподавание и изучение государственного языка Российской Федерации (русский язык), возможность преподавания и изучения государственных языков республик Российской Федерации и родного языка из числа языков народов Российской Федерации, а

также устанавливают количество занятий, отводимых на их изучение, по семестрам (курсам) обучения.

Образовательная программа обеспечивает реализацию требований ФГОС СОО, ФГОС СПО и ФОП СОО, определяет учебную нагрузку в соответствии с требованиями к организации образовательной деятельности к учебной нагрузке при 5-дневной учебной неделе, предусмотренными Гигиеническими нормативами и Санитарно-эпидемиологическими требованиями, перечень учебных предметов, учебных курсов.

Объем учебной нагрузки 1476 часов, которая реализуется на 1 курсе с 5-ти дневной учебной неделей (по 34 часа в неделю).

Образовательная программа в рамках общеобразовательного цикла предусматривает изучение следующих учебных предметов на базовом или углубленном уровне (таблица 7).

Таблица 7. Обязательные учебные предметы

Предметные области	Учебные предметы
Русский язык и литература	Русский язык
	Литература
Родной язык и родная литература	Родной язык и (или) государственный язык республики Российской Федерации
	Родная литература
Иностранные языки	Иностранный язык
Математика и информатика	Математика
	Информатика
Общественно-научные предметы	История
	Обществознание
	География
Естественно-научные предметы	Физика
	Химия

	Биология
Основы безопасности и защиты Родины	Основы безопасности и защиты Родины
Физическая культура	Физическая культура

Изучение родного языка и родной литературы осуществляется по заявлениям обучающихся, родителей (законных представителей) несовершеннолетних обучающихся.

Для изучения второго иностранного языка отсутствуют условия, поэтому данный предмет в программу не включен.

В образовательную программу включены дополнительные учебные предметы, курсы по выбору обучающихся: Родной язык и (или) государственный язык республики Российской Федерации/ Родная литература, Экономика, Основы проектной деятельности, Введение в специальность, выбранные организацией в соответствии со спецификой получаемой специальности и возможностями организации.

В общеобразовательном цикле предусмотрено выполнение обучающимися индивидуального проекта по предмету Обществознание.

Общеобразовательный цикл содержит 17 учебных предметов, в том числе 13 обязательных:

- русский язык,
- литература,
- математика,
- иностранный язык,
- информатика,
- физика,
- химия,
- биология,
- история,
- обществознание,

•география,

- основы безопасности и защиты Родины

•физическая культура

и предусматривает изучение 3 учебных предметов на углубленном уровне из соответствующей социально-экономическому профилю обучения предметной области (Математика и информатика) и смежной с ней предметной области (Общественно-научные предметы)

5.6. Основная профессиональная образовательная программа включает в себя учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), оценочные и методические материалы, рабочую программу воспитания и календарный план воспитательной работы

Календарный учебный график и рабочий учебный план являются неотъемлемыми компонентами ОПОП

В календарном учебном графике по очной и заочной форме обучения (Приложение 1, 2) указывается последовательность реализации ОПОП по специальности 38.02.08 Торговое дело, включая теоретическое обучение, практики, промежуточные и итоговую аттестации, каникулы.

5.7. Рабочий учебный план (Приложение 3, 4) определяет следующие характеристики ОПОП по специальности:

– объемные параметры учебной нагрузки в целом, по годам обучения и по семестрам;

– перечень учебных предметов, дисциплин, профессиональных модулей и их составных элементов (междисциплинарных курсов, учебной и производственной практик);

– последовательность изучения учебных предметов. дисциплин и профессиональных модулей;

– распределение по годам обучения и семестрам различных форм промежуточной аттестации по учебным дисциплинам, профессиональным

модулям (и их составляющим междисциплинарным курсам, учебной и производственной практике);

– объемы учебной нагрузки по видам учебных занятий, по учебным дисциплинам, профессиональным модулям и их составляющим;

– форму государственной итоговой аттестации, объемы времени, отведенные на ГИА;

– объем каникул по годам обучения.

5.8.В рабочей программе воспитания определены цель и задачи воспитания обучающихся, направления воспитания, целевые ориентиры воспитания, воспитательные модули (виды, формы, содержание воспитательной деятельности, кадровое, нормативно-методическое обеспечение, система поощрения профессиональной успешности и проявлений активной жизненной позиции обучающихся. (Приложение 8):

5.9. Календарный план воспитательной работы – это конкретизирующий перечень событий и мероприятий воспитательной направленности, которые организуются и проводятся колледжем и в которых субъекты воспитательного процесса принимают участие. Календарный план воспитательной работы отражает формы и виды воспитательной деятельности (по модулям); участников; сроки, ответственных лиц. (Приложение 9)

Раздел 6. Условия реализации образовательной программы

6.1. Материально-техническое обеспечение образовательной программы

6.1.1. Для реализации образовательной программы в колледже имеются 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.

Кабинеты:

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;

Мастерские:

Учебный магазин.

Спортивный комплекс

Залы:

-библиотека, читальный зал с выходом в интернет;

-актовый зал.

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

Образовательная организация, реализующая программу специальности 38.02.08 Торговое дело, 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.

6.1.2.1. Оснащение кабинетов

Кабинет «История России»

Столы ученические двухместные, стулья ученические, доска классная, стол для преподавателя, стул для преподавателя, мультимедиа-проектор стационарный, экран стационарный, ноутбук.

Кабинет «Иностранный язык в профессиональной деятельности»

Столы ученические, стулья ученические, столы компьютерные одноместные, стулья компьютерные, стол для преподавателя, стул для преподавателя, персональные компьютеры, мультимедиа-проектор переносной, интерактивная доска, IQ Board DVTT082, гарнитура, ПО : ОС Windows 10, MS Office, Kaspersky Endpoint для бизнеса – Стартовый Russian Edition., Справочно-правовая система Консультант+, ПО для лингафонного кабинета Линко V8.3

Кабинет «Безопасности жизнедеятельности»

Доска ученическая, столы, стулья учебные, стол, стул преподавателя, телевизор Samsung CK-5081ZR, ноутбук, hp 15-d000sr, экран переносной, видеопроектор переносной.

Наглядные пособия: ДП-5В, ВПХР, ОЗК, сумка санитарная, противогаз, огнетушитель, ММГ, АК – 47, аптечка медицинская АИ-2, пакет индивидуальный противохимический ИПП-11, пакет перевязочный медицинский индивидуальный, полумаска фильтрующая, винтовка пневматическая, берет камуфлированный, берцы, костюм общевойсковой, комбинезон камуфляжный

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

Столы ученические двухместные, стулья ученические, стул, стол преподавателя, доска классная, мультимедиа-проектор переносной, экран переносной для проектора, ноутбук.

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

Столы ученические двухместные, стулья ученические, доска классная, стол, стул преподавателя, шкаф книжный, стенды, мультимедиа-проектор

переносной, экран переносной, ноутбук, весоизмерительное оборудование (весы механические, электронные, меры веса длины и объема), контрольно-кассовые машины (АРМ кассира), натуральные образцы торговой мебели, образцы упаковки товаров

Кабинет «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

Столы ученические двухместные, стулья ученические, доска классная, стол, стул преподавателя, шкаф книжный, стенды, мультимедиа – проектор переносной, экран для проектора переносной, ноутбук

Кабинет «Междисциплинарные курсы и модули»

Столы ученические двухместные, стулья ученические, стол, стул преподавателя, доска классная, шкафы, стенды, мультимедиа проектор переносной, экран для проектора переносной, ноутбук, паспортизированные образцы товаров, муляжи товаров

6.1.2.2. Оснащение лабораторий

Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга».

Столы, стулья компьютерные, стол, стул преподавателя, доска классная, автоматизированное рабочее место преподавателя, проектор, автоматизированное рабочее место обучающегося, подключение к проводному интернету, МФУ, флипчарт.

Лаборатория «Автоматизации и цифровизации торговой деятельности».

Столы, стулья компьютерные, стол, стул преподавателя, доска классная, автоматизированное рабочее место преподавателя, проектор, автоматизированное рабочее место обучающегося, подключение к проводному интернету, МФУ.

6.1.2.3. Оснащение мастерских

Мастерская «Учебный магазин».

Стол компьютерный, стул, автоматизированное рабочее место преподавателя, обучающегося, проектор, экран для проектора, доска, витрины, контрольно-кассовые машины, весоизмерительное оборудование,

терминалы сбора данных (ТСД), сканер с возможностью считывания акцизных марок для работы в ЕГАИС, компьютер с монитором; принтер (для печати ценников), онлайн-касса, программируемая клавиатура кассира; денежный ящик; терминал безналичной оплаты; дисплей покупателя, весы с печатью этикеток, детектор купюр

муляжи товаров, пристенные горки, стеллажи, системы защиты товаров (деактиваторы и магнитные съемники), измельчительно-режущее оборудование (слайсер), промо-стойка, онлайн-эквайринг, этикет-пистолет, ценникодержатели, POS-материалы, инвентарь для отбора товаров покупателями

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

Библиотека оснащена стеллажами, стендами, автоматизированное рабочее место библиотекаря

Читальный зал на 58 рабочих мест оснащен рабочими местами для обучающихся (ученические столы, стулья), библиотечная кафедра, автоматизированное рабочее место библиотекаря, мультимедиапроектором, экраном для проектора, компьютерами (5 шт), принтером, копировальным аппаратом, wi-fi роутером.

Актовый зал на 170 мест оснащен 8-канальным микшером MACKIE ProFX8, активной 2-полосной акустической системой MACKIE Thump TH-12A, вокальной радиосистемой AKG WMS0 Mini Vocal Set BD ISM2, кардиоидными вокальными микрофонами SHURE PG58-XLR, стойкой для микрофона, мультивидеопроектором, экраном.

Кабинет психолога для психологической помощи и консультаций оснащен столами, стульями, креслами, персональным компьютером с выходом в сеть Интернет, принтером.

Помещение для организации деятельности студенческих общественных объединений (студенческого совета) оснащен столами, стульями, персональным компьютером с выходом в сеть Интернет, принтером.

Музейная инфраструктура колледжа состоит из музея колледжа и нижегородской потребительской кооперации и краеведческого музея.

Спортивная инфраструктура представлена спортивным залом, тренажерным залом, открытой спортивной площадкой, полосой препятствий, лыжной базой.

6.1.2.5. Оснащение баз практик

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в лабораториях Предпринимательства и интернет – маркетинга, Автоматизации и цифровизации торговой деятельности и мастерской Учебный магазин, в которых имеется оборудование, расходные материалы, обеспечивающие выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, в том числе оборудование, используемое при проведении чемпионатов профессионального мастерства и указанное в инфраструктурных листах конкурсной документации.

Оснащение рабочего места в лаборатории Предпринимательства и интернет – маркетинга:

Стол, стул компьютерные, автоматизированное рабочее место обучающегося (ПК, монитор, клавиатура, мышь), подключение к проводному интернету, МФУ.

Оснащение рабочего места в лаборатории Автоматизации и цифровизации торговой деятельности:

Стол, стул компьютерные, автоматизированное рабочее место обучающегося (ПК, монитор, клавиатура, мышь), подключение к проводному интернету, МФУ.

Оснащение рабочего места в учебном магазине:

Стол компьютерный, стул, автоматизированное рабочее место обучающегося, контрольно-кассовая машина, терминалы сбора данных (ТСД), сканер с возможностью считывания акцизных марок для работы в ЕГАИС,

принтер (для печати ценников), онлайн-касса, программируемая клавиатура кассира; денежный ящик; терминал безналичной оплаты; дисплей покупателя, весы с печатью этикеток, детектор купюр, муляжи товаров, системы защиты товаров (деактиваторы и магнитные съемники), онлайн-эквайринг.

Производственная практика реализуется в профильных организациях, 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 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 и оборудования.

6.2. Учебно-методическое обеспечение образовательной программы

6.2.1. ОПОП обеспечена учебно-методической документацией по всем предметам, дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям.

Библиотечно-информационное обеспечение образовательного процесса осуществляется библиотекой колледжа, а также электронно-библиотечными системами, к которым каждый обучающийся колледжа имеет индивидуальный неограниченный доступ. Электронно-библиотечные системы колледжа обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-коммуникационной сети «Интернет», как на территории колледжа, так и вне его.

Реализация ОПОП обеспечиваться доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню предметов, дисциплин (модулей) ОПОП.

Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены

доступом к сети Интернет в компьютерных кабинетах, читальном зале колледжа и на территории колледжа в зоне Wi-Fi.

Через библиотеку колледжа и электронно-библиотечные системы (режимы доступа: https://profspo.ru/ и https://www.book.ru/) каждый обучающийся обеспечен не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в рабочих программах дисциплин (модулей) в качестве основной литературы, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину (модуль).

Электронная информационно-образовательная среда колледжа предоставляет возможность одновременного доступа не менее 25 процентов обучающихся к цифровой (электронной) библиотеке.

Колледж предоставляет обучающимся возможность оперативного доступа к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет, в т.ч.:

-авторизованный доступ к образовательной платформе MOODLE (режим доступа: https://do.netk.nnov.ru/my);

-свободный доступ с любого компьютера колледжа к справочной правовой системе «Консультант Плюс».

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

6.2.3. Перечень комплекта лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства (таблица 8).

Таблица 8. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения.

№ п/п	Наименование лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного	Код и наименование учебного предмета, дисциплины (модуля)

1	СПС «Консультант Плюс»	ОУП.05 Информатика ОП.05 Основы предпринимательства ОП.06 Правовое обеспечение профессиональной деятельности ОП.07 Информационные технологии в профессиональной деятельности МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
2	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стартовый Rus-sian Edition.25-49 Node 2 year Educational Renewal License OfficceProPlus 2010 RUS OLP NL Acdmc,	
3	WinStrtr 7 RUS OLP NL Ac-dmc Legalization GetGenuine	
4	WinPro 7 RUS Upgrd OLD NL Acdmc	
5	«1С: Предприятие. Управление торговлей»	ОП.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности
6	«1С: Розница 8»	
7	«1С: Касса приложение для ПК»	
8	АСУ мобильной торговлей «Оптиум»	ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов
9	«1С-Битрикс: Мобильное приложение»	
10	Мобильное приложение «Моби-С»	
11	Агрегатор платежных систем «ДеньгиOnline»	
12	ПО для терминалов сбора данных «DataMobile».	
13	ПО «B-Kontur»	

6.3. Практическая подготовка обучающихся

6.3.1. Практическая подготовка при реализации образовательной программы направлена на совершенствование модели практико-ориентированного обучения, усиление роли работодателей при подготовке специалистов среднего звена путем расширения компонентов (частей) образовательных программ, предусматривающих моделирование условий, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью, а также обеспечения условий для получения обучающимися практических навыков и компетенций, соответствующих требованиям, предъявляемым

работодателями к квалификации – специалист торгового дела.

6.3.2. Компоненты образовательной программы (учебная и производственная практика) реализуется в форме практической подготовки с учетом требований ФГОС СПО специфики получаемой специальности

6.3.3. Образовательная деятельность в форме практической подготовки организована на 2 и 3 курсе обучения, охватывая все виды практики, предусмотренные учебным планом

6.3.4. Практическая подготовка организуется в лаборатории Предпринимательства и интернет – маркетинга; Автоматизации и цифровизации торговой деятельности; мастерской Учебный магазин, структурном подразделении колледжа – Центр развития студенческого предпринимательства, а также на рабочих местах профильных организаций на основании договора о практической подготовке обучающихся, заключаемого между колледжем и профильной организацией, осуществляющей деятельность по профилю образовательной программы.

6.3.5. Результаты освоения образовательной программы и 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 (Приложение 8,9).

6.4.2. Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы колледжа разработаны с учетом примерных рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы.

6.4.3. К разработке рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы привлечены студенческий совет, преподаватели, методическое объединение классных руководителей.

6.5. Условия реализации ОПОП для лиц с ОВЗ

Обучение инвалидов и лиц с ОВЗ осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Исходя из психофизического развития и состояния здоровья инвалидов и лиц с ОВЗ занятия организуются совместно с другими обучающимися в общих группах, используя социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе, отражающегося в планах воспитательной работы в Колледже. Так же могут быть разработаны индивидуальные планы обучения.

Обучающимся с ОВЗ Колледжем обеспечивается:

а) для обучающихся с ОВЗ по зрению:

- адаптация официального сайта колледжа в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению с приведением их к международному стандарту доступности веб-контента и веб-сервисов (WCAG);
- размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании учебных занятий (выполнена крупным рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне);
- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
- обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

б) для обучающихся с ОВЗ по слуху:

- обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

в) для обучающихся, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата,

материально-технические условия обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовую, санузел и другие помещения Колледжа, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, наличие специальных кресел и других приспособлений).

Подбор и разработка учебных материалов преподавателями производится с учетом того, чтобы обучающиеся с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально.

Преподаватели, курсы которых требуют от обучающихся выполнения определенных специфических действий и представляющих собой проблему или действие, невыполнимое для обучающихся, испытывающих трудности с передвижением или речью, обязаны учитывать эти особенности и предлагать инвалидам и лицам с ОВЗ альтернативные методы закрепления изучаемого материала.

С учетом особых потребностей обучающихся с ОВЗ образовательной организацией обеспечивается предоставление учебных, лекционных материалов в электронном виде.

Колледж устанавливает форму проведения практик, текущего контроля, промежуточной и итоговой аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

6.6. Кадровые условия реализации образовательной программы

6.5.1. Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками колледжа, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности 08 Финансы и экономика; 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, представление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание прочее), и имеющими стаж работы в

данной профессиональной области не менее трех лет.

Квалификация педагогических работников колледжа отвечает квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках и (или) профессиональных стандартах.

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, а также в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия полученных компетенций требованиям к квалификации педагогического работника.

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих опыт деятельности не менее трех лет в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, в общем числе педагогических работников, обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей образовательной программы, составляет 72 процента.

Управление воспитательной работой обеспечивается кадровым составом колледжа, включающим директора, который несет ответственность за организацию воспитательной работы, заместителя директора по УР, заместителя директора по ВР, педагога-организатора, заведующих отделениями, педагога - психолога, заведующего библиотекой, библиотекаря, руководителя физического воспитания, руководителя ОБЖ, руководителя волонтерского клуба, председателя студенческого совета, членов студенческого совета, классных руководителей, воспитателя общежития, преподавателей.

Раздел 7. Формирование контрольно-измерительных материалов для проведения государственной итоговой аттестации

7.1. Государственная итоговая аттестация (далее – ГИА) является обязательной частью ОПОП. Она проводится по завершении всего курса обучения по направлению подготовки. В ходе ГИА оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ФГОС СПО.

7.2. Выпускники, образовательную программу, сдают ГИА в форме демонстрационного экзамена

Требования к содержанию, объему и структуре ГИА определяется Положением о государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация завершается присвоением квалификации специалиста среднего звена: специалист торгового дела.

7.3. Для государственной итоговой аттестации разработана программа государственной итоговой аттестации (Приложение 10) и контрольно-измерительные материалы.

7.4. Содержание ГИА включает ее структуру, комплекс требований и рекомендаций для проведения демонстрационного экзамена профильного уровня.

Фонды контрольно-измерительных материалов для проведения ГИА включают типовые задания для демонстрационного экзамена, описание процедур и условий проведения государственной итоговой аттестации, критерии оценки.

Задания для демонстрационного экзамена, разрабатываются на основе требований, установленных ФГОС СПО с использованием единых контрольно-измерительных материалов, размещенных на официальном сайте ФГБОУ ДПО ИРПО