

Министерство образования и науки Республики Саха (Якутия)
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Республики Саха (Якутия)
«Финансово-экономический колледж имени И.И. Фадеева»

СОГЛАСОВАНО
Генеральный директор
ООО «Приоритет-строй»

 М.А. Бурнашев

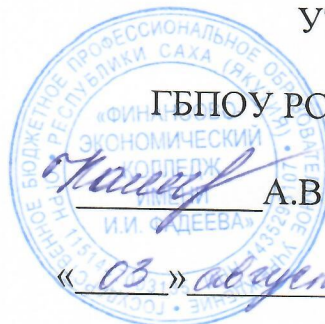


«03» августа 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор

ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК»



А.В. Соломонова

«03» августа 2023 г.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ –
ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация – менеджер по продажам
Вид подготовки – базовая
Форма обучения – очная
Нормативный срок освоения программы – 1 год 10 мес.

Якутск, 2023 г.

Программа подготовки специалистов среднего звена разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 № 539

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Саха (Якутия) «Финансово-экономический колледж имени И.И. Фадеева».

Разработчики:

1. Соломонова А.В., директор
2. Трофимова А.П., заведующая методическим отделом
3. Митина А.Н., старший методист
4. Прокопьева М.Ю., председатель ЦМК Бухгалтерский учет и коммерция
5. Миронова А.М., председатель ЦМК Финансы и банковское дело
6. Неустроева Н.Н., председатель ЦМК ОГД
7. Новикова Р.Е., председатель ЦМК ЕНД
8. Тумусов А.А., председатель ЦМК СЭД

Программа рассмотрена и одобрена Методическим советом

«26» мая 2023 г. Протокол № 15

Председатель  Г.Ф. Солдатова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения	7
1.1. Программа подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	7
1.2. Нормативные документы для разработки ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	7
1.3. Общая характеристика ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки	9
1.4. Требования к абитуриенту	9
2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	10
2.1. Область профессиональной деятельности выпускника	10
2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускника	10
2.3. Виды профессиональной деятельности выпускника	10
3. Компетенции выпускника ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	11
4. Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	13
5. Ресурсное обеспечение ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	21
6. Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения обучающимися ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	22
7. Характеристики среды колледжа, обеспечивающей развитие общекультурных и социально-личностных компетенций выпускников	25
8. Возможности продолжения образования выпускника	26
Приложение 1. Матрица соответствия компетенций и составных частей ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	
Приложение 2. Календарный график учебного процесса	
Приложение 3. Учебный план специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	
Приложение 4. Аннотации учебных дисциплин, профессиональных модулей, реализующих программы подготовки специалистов среднего звена ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	
Приложение 5. Программа учебной дисциплины ОГСЭ.01 Основы философии	
Приложение 6. Программа учебной дисциплины ОГСЭ.02 История	
Приложение 7. Программа учебной дисциплины ОГСЭ.03 Иностранный язык	

- Приложение 8. Программа учебной дисциплины ОГСЭ.04
Якутский язык
- Приложение 9. Программа учебной дисциплины ОГСЭ.07
Физическая культура
- Приложение 10. Программа учебной дисциплины ЕН.01
Математика
- Приложение 11. Программа учебной дисциплины ЕН.02
Информационные технологии в профессиональной деятельности
- Приложение 12. Программа учебной дисциплины ОП.01
Экономика организации
- Приложение 13. Программа учебной дисциплины ОП.02
Статистика
- Приложение 14. Программа учебной дисциплины ОП.03
Менеджмент (в торговле)
- Приложение 15. Программа учебной дисциплины ОП.04
Документационное обеспечение управления
- Приложение 16. Программа учебной дисциплины ОП.05
Правовое обеспечение профессиональной деятельности
- Приложение 17. Программа учебной дисциплины ОП.06
Логистика
- Приложение 18. Программа учебной дисциплины ОП.07
Бухгалтерский учет
- Приложение 19. Программа учебной дисциплины ОП.08
Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия
- Приложение 20. Программа учебной дисциплины ОП.09
Безопасность жизнедеятельности
- Приложение 21. Программа профессионального модуля ПМ.01
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Приложение 22. Программа профессионального модуля ПМ.02
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Приложение 23. Программа профессионального модуля ПМ.03
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
- Приложение 24. Программа профессионального модуля ПМ.04
Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий.
- Приложение 25. Программа учебной практики профессиональных модулей: ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельности.
- Приложение 26. Программа производственной практики по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельности.
- Приложение 27. Программа учебной практики профессиональных модулей: ПМ.02 Организация и проведение экономической и

маркетинговой деятельности.

Приложение 28. Программа производственной практики по профессиональному модулю ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

Приложение 29. Программа учебной практики профессиональных модулей: ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

Приложение 30. Программа производственной практики по профессиональному модулю ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

Приложение 31. Программа производственной практики по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий.

Приложение 32. Программа преддипломной практики по профессиональным модулям ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров ПМ.04 Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий.

Приложение 33. Промежуточная и итоговая аттестация по другим формам контроля

1. Общие положения

1.1. Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (далее ППССЗ)

Программа подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», реализуемая ГБПОУ РС (Я) «Финансово-экономический колледж имени И.И. Фадеева», представляет собой комплекс документов, разработанный и утвержденный на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности с учетом потребностей рынка труда.

ППССЗ регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя: учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных дисциплин, рабочие программы профессиональных модулей, рабочие программы учебной и производственной практик, рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы, фонд оценочных средств, программу государственной итоговой аттестации и методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

1.2. Нормативные документы для разработки ППССЗ

Нормативную правовую базу разработки ППССЗ по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» базовой подготовки составляют:

-Федеральный закон Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ;

-Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Минобрнауки России от 14 июля 2013 г. №464 (с изменениями и дополнениями от 22 января, 15 декабря 2014 г.);

- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности «Коммерция (по отраслям)», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «15» мая 2014 г. № 539 (зарегистрирован в Минюсте России 7 июня 2012 г. N 24480) с изменениями и дополнениями от 13 июля 2021 г., 1 сентября 2022 г.;

- Приказа Минобрнауки РФ от 14 июня 2013 г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» (зарегистрирован Минюстом России 30 июля 2013г., регистрационный № 29200);

-Письмо Минобрнауки России от 20.10.2010 № 12-696 «О разъяснениях по формированию учебного плана ОПО НПО/СПО»;

– Приказ Министерства просвещения РФ от 8 ноября 2021 г. N 800 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования" (с изменениями и дополнениями);

-Рекомендации по организации выполнения и защиты выпускной квалификационной работы в образовательных учреждениях СПО, письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 20.07.2015 №06-846 «О направлении Методических рекомендаций»;

- Приказа Минобрнауки РФ от 18 апреля 2013 г. № 291 «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования» (зарегистрирован Минюстом России 14 июня 2013г., регистрационный № 28785) (с дополнениями и изменениями от 18 августа 2016 г.);

-Письмо Минобрнауки России «О рекомендациях по организации выполнения и защиты курсовой работы (проекта) по дисциплине в образовательных учреждениях среднего профессионального образования» от 05 апреля 1999 года № 16-52-55 ин/16-13;

-Письмо Минобрнауки России «О рекомендациях по планированию и организации самостоятельной работы студентов среднего профессионального образования в условиях действия ГОС СПО» от 29 декабря 2000 года № 16-52-138 ин/ 16-13;

- Методика разработки основной профессиональной образовательной программы СПО ФГБУ «ФИРО» Министерства образования и науки РФ, 2014;

-Устав ГБПОУ РС (Я) «Финансово-экономический колледж имени И.И. Фадеева».

Система условных обозначений:

СПО – среднее профессиональное образование

ППССЗ – программа подготовки специалистов среднего звена

ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования

ОК – общие компетенции

ПК – профессиональные компетенции

ПМ – профессиональный модуль

МДК – междисциплинарный курс

УП – учебный план

РПД – рабочая программа дисциплин

1.3. Общая характеристика ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Сроки получения СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в очной форме обучения и присваиваемая квалификация приводятся в нижеприведенной таблице:

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
Среднее общее образование	Менеджер по продажам	1 года 10 месяцев

Таблица 2 - Структура программы подготовки специалистов среднего звена базовой подготовки

		Всего максимальной учебной нагрузки обучающегося (час./нед.)	В том числе часов обязательных учебных занятий
учебные циклы		2214	1476
ОГСЭ.00	Общий гуманитарный и социально-экономический	554	364
ЕН.00	Математический и общий естественнонаучный	260	180
П.00	Профессиональный, в том числе:	2372	1580
ОП.00	обще профессиональные дисциплины	825	548
ПМ.00	профессиональные модули	1547	1032
и разделы			
	вариативная часть	972	648
	итого по обязательной части ППССЗ	3186	2124
УП.00 ПП.00	учебная практика и производственная практики	10 нед.	360
ПДП.00	производственная практика (преддипломная)	4 нед.	144
ПА.00	промежуточная аттестация	3 нед.	108
ГИА.00	государственная итоговая аттестация	6 нед.	216
Общий объем образовательной программы:			
	на базе среднего общего образования	82 нед.	2952

Учебные циклы	Число недель	Часы
Аудиторная нагрузка	59 нед.	2124
Учебная практика	2 нед.	72
Производственная практика (по профилю специальности)	8 нед.	288
Производственная практика (преддипломная)	4 нед.	144
Промежуточная аттестация	3 нед.	108
Государственная (итоговая) аттестация	6 нед.	216
Каникулярное время	13 нед.	-
Итого	95 нед.	2952

1.4. Требования к абитуриенту

Лица, поступающие на обучение в ГБПОУ РС (Я) «Финансово-экономический колледж имени И.И. Фадеева» (далее ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК»), должны иметь документ государственного образца: аттестат об основном общем образовании.

Правила приема в ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК» разрабатываются ежегодно в соответствии:

- Федеральным законом Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ;

- Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Минобрнауки России от 14 июля 2013 г. №464 (с изменениями и дополнениями от 22 января, 15 декабря 2014 г., 28.08.2020 г.);

- Нормативными правовыми актами Министерства образования и науки Российской Федерации.

- Уставом ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК».

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

2.1. Область профессиональной деятельности выпускников:

- организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускников:

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

- услуги, оказываемые сервисными организациями;

- первичные трудовые коллективы.

2.3. Виды профессиональной деятельности выпускников

Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
- Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий.

3. Требования к результатам освоения ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими общими компетенциями (далее - ОК):

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

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

Код	Наименование видов профессиональной деятельности и профессиональных компетенций
ПМ 01	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПМ 02	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПМ 03	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

ПМ 04	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям
ДПК.01	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию, а также оказанию различных коммерческих услуг.
ДПК.2	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).
ДПК.3	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.
ДПК.4	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
ДПК.5	Организовывать предоставление транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказывать помощь в доставке товаров.

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

4.1. Учебный план

В соответствии с Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным приказом Минобрнауки России от 14 июля 2013 г. №464 (с изменениями и дополнениями от: 22 января, 15 декабря 2014 г., 28 августа 2020 г.) и ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) содержание и организация образовательного процесса реализуемой ППССЗ регламентируется:

- календарным графиком учебного процесса,
- учебным планом специальности;
- рабочими программами учебных дисциплин и профессиональных модулей;
- программами учебных и производственных практик;
- методическими материалами колледжа, обеспечивающими качество профессиональной подготовки и воспитания обучающихся в соответствии с выбранными образовательными технологиями.

4.2. Рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей

Аннотации рабочих программ учебных дисциплин и профессиональных модулей приведены в Приложении 4.

4.3. Учебный план подготовки выпускника по специальности

При составлении учебного плана ППССЗ по специальности реализованы общие требования к условиям реализации ППССЗ, сформулированные в разделе 7 ФГОС СПО по направлению подготовки 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В учебном плане отображена логическая последовательность освоения циклов и разделов профессиональной образовательной программы (учебных дисциплин, профессиональных модулей, учебной и производственной практик), обеспечивающих формирование общих и профессиональных компетенций. Указана общая и аудиторная трудоемкость учебных дисциплин, модулей, практик в часах (и или в неделях).

Максимальный объем учебной нагрузки составляет 54 академических часов в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной нагрузки. Максимальный объем обязательной аудиторной учебной нагрузки при очной форме обучения составляет не более 36 академических часов в неделю. При реализации ППССЗ по специальности применяются основные виды обязательных учебных занятий: урок, лекция, семинар, практическое занятие, контрольная работа, консультация, самостоятельная работа, учебная и производственная практики, выполнение курсовой работы и другие виды учебных занятий.

Самостоятельная работа организуется в форме выполнения курсовых работ, индивидуальных заданий, подготовки докладов, конспектов, сообщений и рефератов, самостоятельного изучения отдельных дидактических единиц и т.д.

Консультации для обучающихся по очной и заочной формам обучения предусматриваются образовательной организацией из расчета 4 часа на одного обучающегося на каждый учебный год. Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательной организацией.

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (базовой подготовки) предусматривает изучение:

учебных циклов:

- общего гуманитарного и социально-экономического (ОГСЭ.00);
- математического и общего естественнонаучного (ЕН.00);
- общепрофессионального (ОП.00);
- профессионального (ПЦ)

разделов:

- УП.00 - учебная практика;
- ПП.00 - производственная практика (по профилю специальности);
- ПДП.00 - производственная практика (преддипломная);

- ГИА - государственная (итоговая) аттестация (подготовка и защита выпускной квалификационной работы).

Общий гуманитарный и социально-экономический, математический и общий естественнонаучный циклы состоят из 5 дисциплин.

Профессиональный цикл состоит из 9 общепрофессиональных дисциплин и 4 профессиональных модулей в соответствии с основными видами деятельности. В состав профессионального модуля входит один или несколько междисциплинарных курсов (МДК). При освоении обучающимися профессиональных модулей проводится учебная и производственная практика.

Подготовка по программе предполагает изучение следующих учебных дисциплин и профессиональных модулей:

учебной дисциплины ОГСЭ.01 Основы философии;

учебной дисциплины ОГСЭ.02 История;

учебной дисциплины ОГСЭ.03 Иностранный язык;

учебной дисциплины ОГСЭ.04 Родной язык;

учебной дисциплины ОГСЭ.05 Физическая культура;

учебной дисциплины ЕН.01 Математика;

учебной дисциплины ЕН.02 Информационные технологии в профессиональной деятельности;

учебной дисциплины ОП.01 Экономика организации;

учебной дисциплины ОП.02 Статистика;

учебной дисциплины ОП.03 Менеджмент (в торговле);

учебной дисциплины ОП.04 Документационное обеспечение управления;

учебной дисциплины ОП.05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности;

учебной дисциплины ОП.06 Логистика;

учебной дисциплины ОП.07 Бухгалтерский учет;

учебной дисциплины ОП.08 Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия;

учебной дисциплины ОП.09 Безопасность жизнедеятельности;

Документационное обеспечение управления;

профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

профессионального модуля ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;

профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий;

учебной практики по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

учебной практики профессионального модуля ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товара;

учебной практики профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий;

производственной практики по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельности;

производственной практики по профессиональному модулю ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

производственной практики по профессиональному модулю ПМ.04 Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий;

преддипломной практики по профессиональным модулям ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара, ПМ.04 Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий.

промежуточная и итоговая аттестация по другим формам контроля (Приложения 33).

Текущий контроль по дисциплинам общеобразовательного цикла проводится в пределах учебного времени, отведенного на соответствующую учебную дисциплину, как традиционными, так и инновационными методами, включая компьютерные технологии.

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированных зачетов (ДЗ), зачетов (З), экзаменов (Э) и других форм контроля. Дифференцированные зачеты, зачеты и другие формы контроля проводятся за счет времени, отведенного на учебную дисциплину, экзамены – за счет времени, выделенного ППСЗ ФГОС СПО на проведение промежуточной аттестации в период экзаменационной сессии.

Экзамены проводятся по следующим дисциплинам: Менеджмент (в торговле), Логистика, Бухгалтерский учет, Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия, МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности, МДК 01.02 Организация торговли, Организация и управление торгово-сбытовой деятельности (квалификационный экзамен), ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности (квалификационный экзамен), ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара (квалификационный экзамен), ПМ.04 Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий (квалификационный экзамен).

Распределение трудоемкости освоения учебных циклов и разделов ППСЗ по направлению подготовки по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

№ п/п	Цикл дисциплин	ФГОС СПО (час)	Рабочий учебный план ФГОС(час)
2	Профильные дисциплины	-	735

3	Общий гуманитарный и социально – экономический цикл (ОГСЭ.00)	не менее 332	554
4	Математический и общий естественнонаучный цикл (ЕН.00)	не менее 116	260
5	Общепрофессиональный цикл (ОП.00)	не менее 444	825
6	Профессиональные модули (ПМ.00)	не менее 1028	1547
7	Вариативная часть ОП СПО	-	972
8	Учебные циклы (профессиональные модули, междисциплинарные курсы, дисциплины), суммарно	-	3186
9	Обязательная часть учебных циклов, суммарно	-	2124

В целях расширения и углубления профессиональной подготовки, определяемой содержанием обязательной части ППССЗ специальности, получения дополнительных умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника на региональном рынке труда организаций (предприятий) социальной сферы, а также создания возможностей для дальнейшего продолжения образования по программам высшего образования (бакалавриат), объем времени, отведенный ФГОС на вариативную часть циклов (972 час.) направлен на:

- введение новых учебных дисциплин и междисциплинарных курсов в структуру ППССЗ (648 часов);

- за счет вариативной части на следующие дисциплины: "Родной язык" (48 ч.), «Иностранный язык» (8 ч.), «Экономика организации» (61 ч.), «Статистика» (36 ч.), «Менеджмент (в торговле)» (40 ч.), «Документационное обеспечение управления» (15 ч.), «Бухгалтерский учет» (22 ч.), МДК. 01.01 «Организация коммерческой деятельности» (56 ч.), МДК. 01.02 «Организация торговли» (108 ч.), МДК. 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» (51 ч.), МДК. 02.01 «Финансы, налоги и налогообложение» (117 ч.), МДК. 02.02 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» (70 ч.), МДК. 02.03 «Маркетинг» (80 ч.), МДК.03.01 «Теоретические основы товароведения» (37 ч.), «МДК.03.02 «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров» (152 ч.)

Распределение часов вариативного цикла ППССЗ

Индекс	Наименование учебной дисциплины, междисциплинарного курса	Учебная нагрузка, час.	
		максимальная	обязательная
Общий гуманитарный и социально-экономический цикл			
ОГСЭ.03	Иностранный язык	8	0
ОГСЭ.04	Родной язык	48	32
Общепрофессиональный цикл			
ОП.01	Экономика организации	61	42
ОП.02	Статистика	36	24
ОП.03	Менеджмент (в торговле)	40	23

ОП.06	Логистика	0	2
ОП.07	Бухгалтерский учет	22	13
Профессиональные модули			
МДК. 01.01	Организация коммерческой деятельности	56	109
МДК. 01.02	Организация торговли	108	0
МДК. 01.03	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	51	30
МДК. 02.01	Финансы, налоги и налогообложение	117	77
МДК. 02.02	Анализ финансово-хозяйственной деятельности	70	48
МДК. 02.03	Маркетинг	80	52
МДК.03.01	Теоретические основы товароведения	37	17
МДК.03.02	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	152	115
		972	648

Учебный план ППССЗ специальности представлен в Приложении 3

4.3. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей (междисциплинарных курсов)

Образовательный процесс по реализации ППССЗ специальности регламентируется рабочими программами учебных дисциплин и междисциплинарных курсов; нормативными документами, определяющими место учебной дисциплины или междисциплинарного курса в подготовке специалиста; требованиями к знаниям, умениям и формируемым компетенциям в области определенной учебной дисциплины или междисциплинарного курса, содержание учебного материала и последовательность его изучения, способы проверки результатов обучения, перечень и содержание учебно-методического и материально-технического обеспечения образовательного процесса по учебной дисциплине и междисциплинарному курсу.

Рабочие программы сформированы по всем учебным дисциплинам и междисциплинарным курсам, в том числе вариативного цикла.

Нормативно-методической базой и источниками для формирования Рабочих программ учебных дисциплин и междисциплинарных курсов явились Федеральный государственный образовательный стандарт СПО по специальности подготовки и учебный план ППССЗ специальности СПО базовой подготовки ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК».

Рабочие программы учебной дисциплины и междисциплинарных курсов разработаны преподавателем (коллективом преподавателей), ведущими данную дисциплину, ПМ (МДК), в рамках утвержденной структуры (макета программы).

Ежегодно, до начала учебного года, в рабочие программы вносятся

изменения и дополнения с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, а также в случае изменения ФГОС СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) или учебного плана специальности.

Рабочие программы представлены в Приложениях 5-33.

4.4. Условия проведения учебной и производственной практик

Практика является обязательным разделом ППССЗ специальности и представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. Предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

В свою очередь, производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики.

Учебная и производственная практика проводятся в целях освоения обучающимися общих и профессиональных компетенций соответствующих видам профессиональной деятельности менеджера по продажам.

Производственная практика (по профилю специальности и преддипломная) проводится концентрированно в несколько периодов в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Организация и проведения всех видов практик, регламентируются Положением об организации и проведении учебной и производственной практики студентов ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭЖ» и соответствующими Рабочими программами практик.

4.5. Государственная итоговая аттестация выпускника

В соответствии с Федеральным Законом Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» итоговая аттестация выпускников, завершающих освоение программы подготовки специалистов среднего звена, является обязательной.

Для выпускников колледжа специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится государственная итоговая аттестация (ГИА). К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план, если иное не установлено порядком проведения государственной итоговой аттестации по соответствующим образовательным программам. Государственная итоговая аттестация выпускников проводится государственной экзаменационной комиссией ежегодно утверждаемой, по согласованию с Министерством образования и науки Республики Саха (Якутия), директором колледжа в целях определения соответствия результатов освоения выпускниками образовательных программ среднего профессионального образования соответствующим требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего

профессионального образования.

Государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломного проекта (работы). Темы и требования к содержанию, объему и структуре выпускной квалификационной работы определяются колледжем на основании Порядка проведения государственной итоговой аттестации выпускников по программам среднего профессионального образования, утвержденным Министерством образования и науки Российской Федерации.

Обязательным требованием для выпускной квалификационной работы является соответствие ее тематики содержанию одной или нескольких профессиональных модулей. На подготовку к ГИА в соответствии с ППССЗ специальности предусмотрено 4 недели, на проведение – 2 недели.

Сроки выполнения ВКР и сдачи ДЭ определяются Графиком учебного процесса на текущий учебный год. Выпускникам, освоившим ППССЗ специальности в полном объеме и прошедшим государственную итоговую аттестацию, выдается диплом государственного образца о среднем профессиональном образовании соответствующего уровня, заверенный печатью ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК».

Процедура проведения государственной итоговой аттестации регламентируется Программой государственной итоговой аттестации выпускников по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки, ежегодно утверждаемой директором колледжа не позднее шести месяцев до проведения государственной (итоговой) аттестации и Положением о выпускной квалификационной работе по специальности ФГОС СПО.

5. Ресурсное обеспечение ППССЗ

5.1. Педагогические кадры

Реализация ППССЗ специальности обеспечивается научно-педагогическими кадрами, имеющими педагогическое и базовое образование, соответствующее профилю преподаваемых дисциплин, и систематически занимающимися научно-методической деятельностью, самообразованием и повышением квалификации.

К образовательному процессу привлекаются преподаватели из числа действующих руководителей и работников государственных органов федерального, регионального уровней, а также органов муниципального управления, других профильных организаций, предприятий и учреждений.

Преподаватели колледжа регулярно повышают свою квалификацию посредством прохождения стажировки на предприятиях, обучения по программам ДПО. Принимают активное участие в региональных научно-практических конференциях и семинарах по актуальным проблемам, формам и

технологиям обучения.

5.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК», на базе которого реализуется ППССЗ по направлению подготовки 38.02.04 Коммерция (по отраслям) располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий, предусмотренных Федеральным государственным стандартом и учебным планом, соответствующей действующим санитарно-техническим нормам.

Для проведения аудиторных занятий (лекций, практических занятий, консультации и т.п.) колледж располагает 3500 кв. м. учебно-лабораторных площадей, размещенных в одном учебном корпусе, оформленных в соответствии с действующими санитарно-гигиеническими требованиями, противопожарными правилами и нормами.

Материально-техническая база включает компьютеры, объединенные в локальную сеть и имеющие выход в Интернет. Необходимый для реализации образовательной программы перечень материально-технического обеспечения включает в себя:

- учебные кабинеты, оснащенные современным видеопроекционным оборудованием для презентаций, экраном для проведения лекционных, семинарских и практических занятий;

- лингафонный кабинет для занятий по иностранному языку,

- библиотеку (имеющую рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных, в локальную сеть колледжа и Интернет),

- компьютерные классы – 5 классов, оснащенные видеопроекционным оборудованием, экраном, выходом в Интернет и профессиональными программными продуктами;

- спортивный зал, тренажерный зал.

6. Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения обучающимися ППССЗ специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки

Оценка качества программы подготовки специалистов среднего звена включает текущий контроль знаний, промежуточную и государственную (итоговую) аттестацию обучающихся.

Учебные дисциплины и профессиональные модули, в т.ч. введенные за счет часов вариативной части ППССЗ, являются обязательными для аттестации элементами ППССЗ, их освоение завершается одной из возможных форм промежуточной аттестации. Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ППССЗ

(текущая и промежуточная аттестация) создаются фонды оценочных средств, позволяющие оценить знания, умения и освоенные компетенции, включающие: типовые задания, контрольные работы, планы практических заданий, зачетов и экзаменов, тесты, примерную тематику курсовых работ, рефератов и др.

Оценка качества подготовки обучающихся и выпускников осуществляется в двух основных направлениях: оценка уровня освоения дисциплин; оценка компетенций обучающихся.

Конкретные формы и процедуры текущего контроля знаний, проведения промежуточной аттестации по каждой дисциплине и профессиональному модулю разрабатываются преподавателями, рассматриваются соответствующей цикловой методической комиссией и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

Текущий контроль знаний осуществляется на каждом учебном занятии. Формы контроля: устный опрос, фронтальный опрос, письменный опрос, контрольная работа, практическая работа, защита творческой работы, портфолио и др.

Промежуточная аттестация студентов регламентируется рабочим учебным планом, расписаниями экзаменов, зачетов и рабочими программами учебных дисциплин (модулей), составленными в соответствии с требованиями ФГОС по специальности.

Каждый семестр, в соответствии с рабочим учебным планом и графиком учебного процесса на текущий учебный год, завершается промежуточной аттестацией – зачетно - экзаменационной сессией. На сессию выносятся изучаемые по рабочему учебному плану в данном семестре учебные дисциплины и междисциплинарные курсы. Экзаменационной сессии предшествуют промежуточная аттестация в форме зачета, дифференцированного зачета и (или) выставления оценки по другим формам контроля, которая проводится за счет часов, отведенных на освоение соответствующей учебной дисциплины или профессионального модуля.

При реализации ППССЗ специальности приняты следующие формы промежуточной аттестации: зачет, дифференцированный зачет, оценка (зачет) по другим формам контроля, экзамен (устный или письменный) по отдельной дисциплине, экзамен по междисциплинарному курсу, экзамен комплексный, экзамен квалификационный, курсовая работа.

Формы промежуточной аттестации	Система оценивания	Примечание
Зачет	Результаты оцениваются: «зачтено / не зачтено»	Форма промежуточной (за семестр) или итоговой аттестации по учебной дисциплине или МДК. Основания для выставления зачета: текущие оценки успеваемости студентов, результаты контрольной работы, выполнения практических работ, накопительная система оценивания и др.
Дифференцированный зачет	Результаты оцениваются в баллах: 5 (отлично), 4 (хорошо), 3 (удовлетворительно), 2 (неудовлетворительно)	

Другие формы контроля	Результаты оцениваются в баллах: 5 (отлично), 4 (хорошо), 3 (удовлетворительно), 2 (неудовлетворительно)	Форма промежуточной (за семестр) или итоговой аттестации по учебной дисциплине или МДК на основе 5-бальной системы оценивания. Основания для выставления оценки: текущие оценки успеваемости студентов, результаты контрольной работы, выполнения практических работ, накопительная система оценивания и др.
	Результаты оцениваются «зачтено/не зачтено»	Форма промежуточной (за семестр) или итоговой аттестации по учебной дисциплине или МДК. Основания для выставления зачета: текущие оценки успеваемости студентов, результаты контрольной работы, выполнения практических работ, накопительная система оценивания и др.
Экзамен (устный/письменный) по отдельной дисциплине	Результаты оцениваются в баллах: 5 (отлично), 4 (хорошо), 3 (удовлетворительно), 2 (неудовлетворительно)	Форма промежуточной (семестр) или итоговой аттестации по дисциплине или МДК
Экзамен по междисциплинарному курсу (устный/письменный)		
Экзамен комплексный (устный/письменный)	Результаты оцениваются в баллах: 5 (отлично), 4 (хорошо), 3 (удовлетворительно), 2 (неудовлетворительно)	Форма итоговой аттестации по нескольким МДК, входящим в состав профессионального модуля.
Экзамен квалификационный (устный/письменный)	Принятие решения: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен»	Форма итоговой аттестации по профессиональному модулю, проверка сформированности компетенций и готовности к выполнению указанного вида профессиональной деятельности
Экзамен квалификационный комплексный (устный/письменный)		
Курсовая работа	Результаты оцениваются в баллах: 5 (отлично), 4 (хорошо), 3 (удовлетворительно), 2 (неудовлетворительно)	Вид учебно-исследовательской работы студента и промежуточная форма контроля учебной деятельности по дисциплине (МДК)

Освоение ППСЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) имеющей государственную аккредитацию, завершается государственной итоговой аттестацией, которая является обязательной и осуществляется по завершении освоения образовательной программы в полном объеме.

6.1. Нормативные документы, регламентирующие организацию учебного процесса и оценку качества освоения ППСЗ специальности

-Программа государственной (итоговой) аттестации выпускников по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки в ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК».

-Положение о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации обучающихся ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК».

- Положение об организации и проведении учебной и производственной практики студентов ГБПОУ РС (Я) «ЯФЭК».

- Положение об организации выполнения и защиты курсовой работы.

-Положение о выпускной квалификационной работе (ВКР) по специальности ФГОС СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

7. Характеристики среды колледжа, обеспечивающей развитие общекультурных и социально-личностных компетенций выпускников

Воспитательные задачи колледжа, вытекающие из гуманистического характера образования, приоритета общечеловеческих и нравственных ценностей, реализуются в совместной образовательной, научной, общественной и иной деятельности обучающихся и преподавателей колледжа. Воспитательная деятельность в колледже осуществляется системно через учебный процесс, производственную практику и систему внеаудиторной работы. Эффективность внеаудиторной работы обеспечивается формированием воспитательной среды колледжа.

Структура воспитательной среды колледжа включает: среду творческих коллективов, в которых студент участвует в выполнении НИР и проектов, среду творческих мастерских, оздоровительную среду, информационную среду, среду самоуправления.

Среда творческих коллективов позволяет формулировать у студентов общекультурные компетенции (способность совершенствовать и повышать свой интеллектуальный и общекультурный уровень; способность проявлять инициативу; способность адаптироваться к новым ситуациям). Развитие среды обеспечивают студенческое научное общество, кружки.

В оздоровительной среде студенты имеют возможность занятия спортом и физкультурой. Обеспечивает её развитие спортивный комплекс колледжа, где студенты имеют возможность бесплатно заниматься в спортивных секциях, кружках.

В среде творческих мастерских студенты имеют возможность развивать личные творческие задатки. Среда колледжа создает условия для самореализации личности. Обеспечивает её развитие музыкальная студия.

Информационная среда создана для обеспечения информационно-консультационной поддержки обучающихся.

Среда самоуправления предназначена для развития управленческих навыков, формирования компетенций социального взаимодействия, лидерство. Особенность деятельности Студенческого совета заключается в работе по нескольким направлениям, которые взаимно дополняют друг друга. Такой подход позволяет работать как с отдельным студентом, так и с группой в целом,

создавать более благоприятные условия для формирования, как личности студента, так и эффективных студенческих команд. Студенческий совет дает возможность обучающемуся развивать лидерские качества будущего управленца, способного принимать обдуманные решения и быть смелым и ответственным.

В социально-общественной среде студенты имеют возможность участия в молодежном общественном движении республики, где формируются компетенции социального взаимодействия, самоорганизации и самоуправления. В этой среде действует Педагогический отряд колледжа.

8. Возможности продолжения образования выпускника

Выпускник, освоивший программу подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки, подготовлен:

-к освоению основной профессиональной образовательной программы высшего образования;

-к освоению основной профессиональной образовательной программы высшего образования по родственной специальности (направлению бакалавриата) в сокращенные сроки.

Приложение 1. Матрица соответствия компетенций и составных частей СПСС3 специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Наименование программ, предметных областей, учебных циклов, разделов, модулей, дисциплин, междисциплинарных курсов	Общие компетенции											
	OK 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	OK 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	OK 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	OK 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	OK 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	OK 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	OK 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	OK 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	OK 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	OK 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь	OK 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	OK 12. Соблюдать действующие законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технические условия
	1. Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл											
	Обязательная часть											
Основы философии	+											
История	+											
Иностранный язык								+				
Физическая культура												
Язукский язык												
Иностранный язык												
	2. Математический и общий естественнонаучный цикл											
	Обязательная часть											
Математика												
Информационные технологии в профессиональной деятельности												
	3. Профессиональный учебный цикл											
	Обязательная часть											
	Общепрофессиональные дисциплины											
Экономика организации	+	+	+	+	+	+	+					+
Статистика	+	+	+	+	+	+	+					+
Менеджмент (в торговле)	+	+	+	+	+	+	+					+
Документальное обеспечение управления	+	+	+	+	+	+	+					+
Правовое обеспечение профессиональной деятельности	+	+	+	+	+	+	+					+
Логистика	+	+	+	+	+	+	+					+
Бухгалтерский учет	+	+	+	+	+	+	+					+
Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия	+	+	+	+	+	+	+					+
Безопасность жизнедеятельности	+	+	+	+	+	+	+					+
	Вариативная часть											
Экономика организации	+	+	+	+	+	+	+					+
Статистика	+	+	+	+	+	+	+					+
Менеджмент (в торговле)	+	+	+	+	+	+	+					+
Бухгалтерский учет	+	+	+	+	+	+	+					+
	Профессиональные модули											
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	+	+	+	+	+	+	+					+

Наименование программ, предметных областей, учебных циклов, разделов, модулей, дисциплин, междисциплинарных курсов	Профессиональные модули			
	ПМ 01 Организация и управление торговой-сбытовой деятельностью	ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара	ПМ 04 Выполнение работ по профессиям 20004 Агент коммерческий
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договор и контролировать их выполнение, представлять претензии и санкции	+	+	+	+
ПК 1.2 На своем участке работы выполнять товарный запаски и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	+	+	+	+
ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству	+	+	+	+
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организации розничной и оптовой торговли	+	+	+	+
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	+	+	+	+
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	+	+	+	+
ПК 1.7 Принимать в коммерческой деятельности методы, средства и приема менеджмента, делового и управленческого общения	+	+	+	+
ПК 1.8 Использовать основные методы и приема статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели, показатели вариации и индексы	+	+	+	+
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивать рациональное перемещение материальных потоков	+	+	+	+
ПК 1.11 Актуализировать торговое-технологическое оборудование	+	+	+	+
ПК 2.1 Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, полуфабрикатов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	+	+	+	+
ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товарораспорядительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	+	+	+	+
ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	+	+	+	+
ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, маркетоую плату	+	+	+	+
ПК 2.5 Выявлять потребности, анализ спроса и соответствия между ним и типом маркетинга для обеспечения целей организации, формировать список и стимулировать сбыт товаров	+	+	+	+
ПК 2.6 Осуществлять целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникативные инструменты	+	+	+	+
ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	+	+	+	+
ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	+	+	+	+
ПК 2.9 Применять методы и приема анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	+	+	+	+
ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	+	+	+	+
ПК 3.2 Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	+	+	+	+
ПК 3.3 Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	+	+	+	+
ПК 3.4 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	+	+	+	+
ПК 3.5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	+	+	+	+
ПК 3.6 Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	+	+	+	+
ПК 3.7 Проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	+	+	+	+
ПК 3.8 Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	+	+	+	+
ПК 4.1 Обслуживать потребителей				
ПК 4.2 Эксплуатировать контрольно-кассовые машины				
ПК 4.3 Проводить денежные расчеты потребителей				

<p>Наименование программ, предметных областей, учебных циклов, разделов, модулей, дисциплин, межцикловых курсов</p>	<p>ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать партнерия, выполнять поручения, осуществлять претензии и санкции их выполнение, представлять претензии и санкции</p> <p>ПК 1.2 На своем участке работы выполнять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p> <p>ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству</p> <p>ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организации розничной и оптовой торговли</p> <p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p> <p>ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p> <p>ПК 1.7 Принимать в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p> <p>ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p> <p>ПК 1.9 Принимать логистические системы, а также приемы и методы запасов и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p> <p>ПК 1.11 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p> <p>ПК 2.1 Использовать данные бухгалтерского учета для контроля покупателей и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации</p> <p>ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем</p> <p>ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов</p> <p>ПК 2.4 Определить основные экономические показатели работы организации, цели, зарплатную плату</p> <p>ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров</p> <p>ПК 2.6 Осуществлять ценообразование, использовать и применять маркетинговые конкурентные стратегии</p> <p>ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений</p> <p>ПК 2.8 Различивать события по полноте организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации</p> <p>ПК 2.9 Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять расчеты с покупателями, составлять финансовое доведение и отчеты</p> <p>ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров</p> <p>ПК 3.2 Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию</p> <p>ПК 3.3 Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями</p> <p>ПК 3.4 Класифицировать товары, идентифицировать их ассортиментно по принадлежности, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять причины брака, оценивать</p> <p>ПК 3.5 Контролировать условия хранения и сроки годности товаров, транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов</p> <p>ПК 3.6 Осуществлять соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями</p> <p>ПК 3.7 Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные</p> <p>ПК 3.8 Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю</p> <p>ПК 4.1 Обслуживать потребителей</p> <p>ПК 4.2 Эксплуатировать контрольно-кассовые машины</p> <p>ПК 4.3 Производить денежные расчеты потребителей</p>	<p>Практика</p>																			
<p>Учебная практика по профессиональному модулю: ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</p>																					
<p>Учебная практика по профессиональному модулю: ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</p>																					
<p>Учебная практика по профессиональному модулю ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара</p>																					
<p>Производственная практика по профессиональному модулю ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара</p>																					
<p>Производственная практика по профессиональному модулю ПМ 04 Выполнение работ по профессии 20004 Ассистент коммерческий</p>																					

Рецензия

на программу подготовки специалистов среднего звена по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ГБПОУ РС(Я) «Финансово-экономический колледж имени И.И. Фадеева»

Программа подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта СПО (ФГОС) от 15 мая 2014 г. № 539.

Вариативная часть ППССЗ составляет 972 часов максимальной учебной нагрузки обучающегося, обязательная часть – 2124 часов, всего – 3186 часа, что соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту.

Федеральным государственным образовательным стандартом специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) предусмотрено использование 972 часов на вариативную часть. Этот объем часов был распределен по циклам дисциплин, следующим образом: ОГСЭ – 56 часов; ОП - 159 часов, ПЦ – 215 часа.

В цикле ОГСЭ введены дисциплины: "Якутский язык".

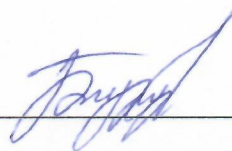
На учебную и производственную практику отводится 504 часов, что составляет 14 недель, реализуется в рамках профессиональных модулей концентрированно. Производственная практика (преддипломная) составляет 144 часа (4 недели). Данное количество часов оптимально для формирования профессиональных компетенций.

Программа носит целостный характер, выделены структурные части, основные компоненты представлены внутри частей, содержит региональный компонент.

Программа подготовки специалистов среднего звена соответствует специфике предприятий всех форм собственности, ее реализация позволит подготовить квалифицированного, профессионально грамотного специалиста.

Данная программа подготовки специалистов среднего звена соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и может быть рекомендована для подготовки специалистов по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Генеральный директор
ООО «Приоритет-строй»



М.А. Бурнашев

Лист согласования
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

ГБПОУ РС (Я) «Финансово-экономический колледж имени И.И. Фадеева» в лице директора Соломоновой А.В. и ООО «Приоритет-строй» в лице генерального директора Бурнашева М.А., составили настоящий лист согласования программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Программа подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) среднего профессионального образования (далее СПО) по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» представляет собой систему документов, разработанную ГБПОУ РС (Я) «Финансово-экономический колледж имени И.И. Фадеева» с учетом потребностей регионального рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 № 539.

Основная цель подготовки по программе – прошедший подготовку и итоговую аттестацию должен быть готов к профессиональной деятельности в качестве *менеджера по продажам (базовой подготовки)*.

Форма подготовки – очная.

Нормативный срок обучения – 1 год 10 мес. на базе среднего общего образования.

ППССЗ СПО регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности.

Область профессиональной деятельности выпускников: организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются: товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях; услуги, оказываемые сервисными организациями; первичные трудовые коллективы.

Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности: организация и управление торгово-сбытовой деятельностью; организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности; управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров; выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

Компетенции выпускников ППССЗ, формируемые в результате освоения данной ППССЗ СПО и результаты образования:

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

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

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

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

ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

ОК 9 Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

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

ОК 11 Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

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

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен быть готов к выполнению основных видов деятельности, предусмотренных настоящим ФГОС СПО: организация и управление торгово-сбытовой деятельностью; организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности; управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров; выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

Менеджер по продажам (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельности

ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

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

ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ПК 2.1 Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение

организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

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

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

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

ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9 Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товара

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

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

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

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

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

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

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

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

ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

ПК 4.1 Обслуживать потребителей

ПК 4.2 Эксплуатировать контрольно-кассовые машины

ПК 4.3 Производить денежные расчеты потребителей

ДПК.1 Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию, а также оказанию различных коммерческих услуг.

ДПК.2 Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).

ДПК.3 Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.

ДПК.4 Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.

ДПК.5 Организовывать предоставление транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказывать помощь в доставке товаров.

Подготовка по программе предполагает изучение следующих учебных дисциплин и профессиональных модулей (по ФГОС):

ОГСЭ.01	Основы философии
ОГСЭ.02	История
ОГСЭ.03	Иностранный язык
ОГСЭ.04	Физическая культура
ОГСЭ.05	Родной язык
ЕН.01	Математика
ЕН.02	Информационные технологии в профессиональной деятельности
ОП.01	Экономика организации
ОП.02	Статистика
ОП.03	Менеджмент (в торговле)
ОП.04	Документационное обеспечение управления
ОП.05	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
ОП.06	Логистика
ОП.07	Бухгалтерский учет
ОП.08	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия
ОП.09	Безопасность жизнедеятельности
ПМ.01	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
ПМ.02	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
ПМ.03	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
ПМ.04	Выполнение работ по профессии 20004 Агент коммерческий

Вариативная часть ППССЗ

Вариативная часть ППССЗ составляет 972 часов максимальной учебной нагрузки обучающегося, обязательная часть – 2214 часов, всего – 3186 часа, что соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту.

А. Распределение часов вариативной части:

ОГСЭ - 56 часа; ОП - 159 часа, ПЦ – 215 часа.

В цикле ОГСЭ вариативная часть была направлена на введение дисциплин «Иностранный язык», «Родной язык».

В цикле ОП введены дисциплины «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент (в торговле)», «Документационное обеспечение управления», «Логистика», «Бухгалтерский учет». В цикле ПЦ введены дисциплины «МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности», «МДК 01.02 Организация торговли», «МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», «МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение», «МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «МДК 02.03 Маркетинг», «МДК 03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров».

Б. Введение новых элементов ППССЗ ОУ:

Индекс	Наименование дополнительных учебных дисциплин и/или профессиональных модулей	Кол-во ауд. час.	Макс. уч. нагр.
ОГСЭ.04	Родной язык	32	48
ОП.01	Экономика организации	74	111
ОП.03	Менеджмент (в торговле)	68	108
ОП.04	Документационное обеспечение управления	32	48
ОП.07	Бухгалтерский учет	60	90
Итого:		266	405

ГБПОУ РС (Я)
«Финансово-экономический колледж
имени И.И. Фадеева»

ООО «Приоритет-строй»

Директор:
[Подпись] /Соломонова А.В./

Генеральный директор:
[Подпись] /Бурнашев М.А. /

Тел.

Тел.



М.П.



М.П.