



Утверждаю  
Директор ГАПОУ ИО "ИТК"

Л.Н.Кофман

" 24 "июня 2020г.

## УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Программы подготовки специалистов среднего звена  
по специальности 38.02.04 Коммерция (торговля) базовая подготовка  
Государственного автономного профессионального образовательного учреждения  
Иркутской области  
"Иркутский технологический колледж"

Квалификация: менеджер по продажам

Форма обучения: очная

Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения 2 года 10 месяцев  
на базе основного общего образования

Профиль получаемого профессионального образования: социально-экономический

### 1. Календарный учебный график

Курсы	Сентябрь				28 сен. - 3 окт.	Октябрь				Ноябрь				30 нояб. - 5 дек.	Декабрь			28 дек. - 2 янв. 4 янв. - 09 янв.	Январь			Февраль				Март				29 марг. - 03 апр.	Апрель			26 апр. - 01 мая	Май				31 мая - 05 июн.	Июнь			28 июн. - 03 июл.	Июль				Август											
	1 5	7 12	14 19	21 26		5 10	12 17	19 24	26 31	2 7	9 14	16 21	23 28		7 12	14 19	21 26		11 16	18 23	25 30	1 6	8 13	15 20	22 27	1 6	8 13	15 20	22 27		5 10	12 17	19 24		3 8	10 15	17 22	24 29		7 12	14 19	21 26		5 10	12 17	19 24	26 31	2 7	9 14	16 21	23 28								
1																	П	П	Э												Э						Э											П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52							

Курсы	Сентябрь				27 сен. - 2 окт.	Октябрь				Ноябрь				29 нояб. - 4 дек.	Декабрь			27 дек. - 1 янв. 3 янв. - 08 янв.	Январь			Февраль				Март				28 марг. - 02 апр.	Апрель				Май				30 мая - 04 июн.	Июнь			27 июн. - 02 июл.	Июль				Август							
	1 4	6 11	13 18	20 25		4 9	11 16	18 23	25 30	1 6	8 13	15 20	22 27		6 11	13 19	20 25		10 15	17 22	24 29	7 12	14 19	21 26	7 12	14 19	21 26	7 12	14 19		21 26	4 9	11 16	18 23	25 30	2 7	9 14	16 21		23 28	6 11	13 18		20 25	4 9	11 16	18 23	25 30	1 6	8 13	15 20	22 27			
2													Э		Э	Э	П	П				0	8	8/Экв			Э	Э							Э	0	8/Экв			П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52			

Курсы	Сентябрь				26 сен. - 1 окт.	Октябрь				31 окт. - 05 нояб.	Ноябрь			28 нояб. - 3 дек.	Декабрь			26 дек. - 31 дек. 2 янв. - 07 янв.	Январь			Февраль				Март				27 марг. - 01 апр.	Апрель				Май				29 мая - 03 июн.	Июнь			26 июн. - 01 июл.	Июль				Август												
	1 3	5 10	12 17	19 24		3 8	10 15	17 22	24 29		7 12	14 19	21 26		5 10	12 17	19 24		9 14	16 21	23 28	6 11	13 18	20 25	6 11	13 18	20 25	6 11	13 18		20 25	6 11	13 18	20 25	3 8	10 15	17 22	24 29		1 6	8 13	15 20		22 27	5 10	12 17	19 24	5 10	12 17	19 24										
3											Э		Э	0	8	8	П	П	Экв.			Э				Э		Э	Э	0	8	2Э	Х	Х	Х	Х	+	+	+	+	+	+	+	+	П	П	П	П												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52								

- Обозначения:
- обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам
  - 0 учебная практика
  - + подготовка выпускной квалификационной работы
  - :: промежуточная аттестация
  - 8 производственная практика (по профилю специальности)
  - III защита выпускной квалификационной работы
  - П каникулы
  - X производственная практика (преддипломная)

### 2. Сводные данные по бюджету времени

Курс	Обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам						промежуточная аттестация			Практики						ГИА		каникулы	Всего																			
										учебная практика			производственная практика (по профилю специальности)		производственная практика (преддипломная)					подготов-ка ВКР	защита ВКР и проведение ДЭ																	
	Всего		1 сем.		2 сем.		всего	1 сем.	2 сем.	всего	1 сем.	2 сем.	всего	1 сем.	2 сем.	нед.	нед.	нед.	нед.																			
	нед.	часов обяз.уч.занят	нед.	часов обяз.уч.занят	нед.	часов обяз.уч.занят	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.	нед.																							
1	39	1404	17	612	22	792	2		2	0			0																								11	52
2	35	1260	16,5	594	18,5	666	1	0,5	0,5	2			2																								11	52
3	24	864	14	504	10	360	2		2	2	1	1	3	1	2	4																					2	43
	98	3528		1710		1818	5	0,5	4,5	4	1	3	6	1	5	4	0	4																			24	147

### 3. План учебного процесса

#### ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (торговля) базовая подготовка

Индекс	Наименование циклов, дисциплин, профессиональных модулей, междисциплинарных курсов, практик	Формы промежуточной аттестации	Учебная нагрузка обучающегося (час.)					Распределение часов обязательных учебных занятий по курсам и семестрам					
			Всего максимальной учебной нагрузки обучающегося (час./нед.)	Всего часов самостоятельной учебной нагрузки	Всего часов обязательных учебных занятий	В т. ч.		I курс		II курс		III курс	
						лаб. и практ. учебных занятий	курсовых работ (проектов)	1 сем.	2 сем.	3 сем.	4 сем.	5 сем.	6 сем.
								17 нед.	22 нед.	16,5 нед.	18,5 нед.	14 нед.	10 нед.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	Всего часов обучения по учебным циклам ППССЗ (включая общеобразовательный цикл)	0 <sub>3</sub> /25 <sub>ДЗ</sub> /24 <sub>Э</sub>	5 290	1 762	3 528	2 059	59	612	792	594	666	504	360
	Всего часов обучения по учебным циклам ППССЗ (без общеобразовательного цикла)	0 <sub>3</sub> /20 <sub>ДЗ</sub> /16 <sub>Э</sub>	3 186	1 062	2 124	1 248	20	0	0	594	666	504	360
О.00	Общеобразовательный цикл	0 <sub>3</sub> /5 <sub>ДЗ</sub> /8 <sub>Э</sub>	2 104	700	1 404	811	39	612	792	0	0	0	0
ОУД.00	Общие учебные дисциплины	0 <sub>3</sub> /3 <sub>ДЗ</sub> /4 <sub>Э</sub>	1357	451	906	561	20	414	492	0	0	0	0
ОУД.01	Русский язык	Э,-,-	117	39	78	40		50	28				
ОУД.02	Литература	ДЗ,-,-	175	58	117	60		36	81				
ОУД.03	Иностранный язык	ДЗ,-,-	176	59	117	117		34	83				
ОУД.04	Математика	Э,-,-	351	117	234	118		92	142				

ОУД.05	История	Э,-,-	206	69	137	70	20	78	59				
ОУД.06	Физическая культура	З,ДЗ,-,-	175	58	117	102		36	81				
ОУД.07	Основы безопасности жизнедеятельности	Э,-,-	105	35	70	36		70					
ОУД.08	Астрономия	ДЗ,-,-	52	16	36	18		18	18				
	<b>Учебные дисциплины по выбору из обязательных предметных областей</b>	<b>0<sub>3</sub>/2<sub>ДЗ</sub>/4<sub>Э</sub></b>	<b>747</b>	<b>249</b>	<b>498</b>	<b>250</b>	<b>19</b>	<b>198</b>	<b>300</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
ОУД.09	Информатика	Э,-,-	150	50	100	60		26	74				
ОУД.10	Обществознание	Э,-,-	117	39	78	40			78				
ОУД.11	Экономика	Э,-,-	137	46	91	36	19	6	85				
ОУД.12	Право	Э,-,-	127	42	85	42		34	51				
ОУД.13	Естествознание	ДЗ,-,-	162	54	108	54		108					
ОУД.14	География	ДЗ,-,-	54	18	36	18		24	12				
<b>ОГСЭ.00</b>	<b>Общий гуманитарный и социально-экономический цикл</b>	<b>0<sub>3</sub>/0<sub>ДЗ</sub>/3<sub>Э</sub></b>	<b>604</b>	<b>240</b>	<b>364</b>	<b>322</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>116</b>	<b>70</b>	<b>140</b>	<b>38</b>
ОГСЭ.01	Основы философии	-,-,Э	72	24	48	34						48	
ОГСЭ.02	История	-,-,Э	120	40	80	54				48		32	
ОГСЭ.03	Иностранный язык	-,-,Э	176	58	118	118				32	36	30	20
ОГСЭ.04	Физическая культура	З,З.ДЗ	236	118	118	116				36	34	30	18
<b>ЕН.00</b>	<b>Математический и общий естественнонаучный цикл</b>	<b>0<sub>3</sub>/1<sub>ДЗ</sub>/1<sub>Э</sub></b>	<b>174</b>	<b>58</b>	<b>116</b>	<b>76</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>32</b>	<b>24</b>	<b>0</b>	<b>60</b>
ЕН.01	Математика	-,-,Э	90	30	60	30							60
ЕН.02	Информационные технологии в профессиональной деятельности	-,ДЗ,-	84	28	56	46				32	24		
<b>П.00</b>	<b>Профессиональный цикл</b>	<b>0<sub>3</sub>/18<sub>ДЗ</sub>/12<sub>Э</sub></b>	<b>2408</b>	<b>764</b>	<b>1644</b>	<b>850</b>	<b>20</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>446</b>	<b>572</b>	<b>364</b>	<b>262</b>
<b>ОП.01</b>	<b>Общепрофессиональные дисциплины</b>	<b>0<sub>3</sub>/7<sub>ДЗ</sub>/8<sub>Э</sub></b>	<b>1116</b>	<b>365</b>	<b>751</b>	<b>394</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>314</b>	<b>188</b>	<b>105</b>	<b>144</b>
ОП.01	Экономика организации	-,-,Э,-	108	36	72	36				72			





ПП.04	Производственная практика (по профилю специальности)	-,-,ДЗ			36								36	
ПМ.04.Э	Квалификационный экзамен	-,-, Экв.												
Всего: УП.00	Учебная практика				144									
Всего: ПП.00	Производственная практика (по профилю специальности)				216									
Всего			0 <sub>3</sub> /24 <sub>ДЗ</sub> /24 <sub>Э</sub>	5 290	1 762	3 528	2 059	59	612	792	594	666	504	360
ПДП.00	Производственная практика (преддипломная)	-,-,ДЗ			144								144	
		0 <sub>3</sub> /25 <sub>ДЗ</sub> /24 <sub>Э</sub>												
ГИА.00	Государственная итоговая аттестация				216								216	
ГИА.01	Подготовка выпускной квалификационной работы				144								144	
ГИА.02	Защита выпускной квалификационной работы, проведение демонстрационного экзамена				72								72	
<b>Консультации</b> из расчёта 4 часа на одного студента в год <b>Государственная итоговая аттестация</b> <b>1. Программа базовой подготовки</b> Выпускная квалификационная работа и ДЭ Подготовка выпускной квалификационной работы с 17.05 по 13.06 ( 4 недели) Защита выпускной квалификационной работы Проведение демонстрационного экзамена с 14.06 по 30.06 ( 2 недели)														
						дисциплин и МДК	11	15	12	14	9	5		
						учебной практики				2	1	1		
						производ. практики (по профилю специальности)				3	2	1		
						производ. практики (преддипломная)						4		
						количество экзаменов		8	3	5	2	6		
						количество дифф. зачетов		5	4	6	5	5		
						зачетов								

<b>№</b>	<b>Наименование кабинетов</b>
1	Кабинет русского языка и литературы
2	Кабинет естествознания и географии
3	Кабинет информатики и ИКТ
4	Кабинет социально-экономических дисциплин
5	Кабинет иностранного языка
6	Кабинет математики
7	Кабинет экономики организации
8	Кабинет статистики
9	Кабинет менеджмента
10	Кабинет маркетинга
11	Кабинет документационного обеспечения управления
12	Кабинет правового обеспечения профессиональной деятельности
13	Кабинет бухгалтерского учета
14	Кабинет финансов, налогов и налогообложения
15	Кабинет стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия
16	Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики
17	Кабинет междисциплинарных курсов
	<b>Наименование лабораторий</b>
1	Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности
2	Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда
3	Лаборатория товароведения
	<b>Спортивный комплекс</b>
1	Спортивный зал
2	Лазерный тир
	<b>Залы</b>
1	Библиотека
2	Читальный зал с выходом в сеть Интернет
3	Актовый зал



## 5.2. Формирование вариативной части ППССЗ по специальности 38.02.04 «Коммерция»(торговля) базовая подготовка

Вариативная часть ППССЗ по специальности 38.02.04 «Коммерция» (торговля) составляет 648 часов обязательной и 972 часа максимальной нагрузки студентов, сформирована совместно с работодателями ООО «Стандарт» (заместитель директора по управлению персоналом Заря Наталья Викторовна), ООО "Капиталь - Иркутск" (директор Крайкивский Пётр Богданович) следующим образом:

Наименование дисциплин вариативной части	Максимальное количество часов	Обязательное количество часов	Обоснование необходимости введения новых дидактических единиц, формирования умений и знаний
<b>Всего(включая общеобразовательный цикл)</b>	<b>1031</b>	<b>687</b>	
<b>Всего по циклам ППССЗ</b>	<b>972</b>	<b>648</b>	
<b>Общеобразовательный цикл</b>	<b>59</b>	<b>39</b>	
ОУД. 04 История	30	20	<p>В рабочую программу УД дополнительно введен раздел "Учебное проектирование" для обеспечения требований ФГОС по выполнению обучающимися индивидуальных проектов. Содержание раздела включает теоретические основы учебного проектирования и выполнение заданий практических работ.</p> <p><b>Должен уметь (метапредметные результаты):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности; самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать деятельность; использовать все возможные ресурсы для достижения поставленных целей и реализации планов деятельности; выбирать успешные стратегии в различных ситуациях; владеть навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем; способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания;готовность и способность к самостоятельной информационно-познавательной деятельности, включая умение ориентироваться в различных источниках исторической информации, критически ее оценивать и интерпретировать;</li> <li>- умение использовать средства информационных и коммуникационных технологий в решении когнитивных, коммуникативных и организационных задач с соблюдением требований эргономики, техники безопасности, гигиены, ресурсосбережения, правовых и этических норм, норм информационной безопасности;</li> <li>- умение самостоятельно оценивать и принимать решения, определяющие стратегию поведения, с учётом гражданских и нравственных ценностей;</li> </ul>

			<p><b>Должен знать (предметные результаты):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки проектной деятельности и исторической реконструкции с привлечением различных источников;</li> <li>- правила ведения диалога, обосновывать свою точку зрения в дискуссии по исторической тематике.</li> </ul>
			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>Личностные результаты</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сформированность основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества; готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности;</li> </ul>
ОУД. 09 Экономика	29	19	<p><b>Обоснование:</b> В рабочую программу УД дополнительно введен раздел "Учебное проектирование" для обеспечения требований ФГОС по выполнению обучающимися индивидуальных проектов. Содержание раздела включает теоретические основы учебного проектирования и выполнение заданий практических работ.</p> <p>Освоение содержания учебной дисциплины экономика обеспечивает достижение студентами следующих результатов:</p> <p>Личностных:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• развитие личностных, в том числе духовных и физических, качеств, обеспечивающих защищенность обучаемого для определения жизненно важных интересов личности в условиях кризисного развития экономики, сокращения природных ресурсов;</li> <li>• формирование системы знаний об экономической жизни общества, определение места и роли в экономическом пространстве;</li> </ul> <p><b>Должен уметь (метапредметных):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• овладение обучающимися навыками самостоятельно определять свою жизненную позицию по реализации поставленных целей, используя правовые знания, подбирать соответствующие правовые документы и на их основе проводить экономический анализ в конкретной жизненной ситуации с целью их разрешения.</li> <li>• формирование умения воспринимать и перерабатывать информацию, полученную в процессе изучения общественных наук, вырабатывать в себе качества гражданина Российской Федерации, воспитанного на ценностях, закрепленных в конституции Российской Федерации;</li> </ul> <p><b>Должен знать (предметных):</b></p> <p>владение навыками проектной деятельности и исторической реконструкции с привлечением различных источников.</p>

			<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. 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. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную 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>
<b>ОГСЭ.00 Общий гуманитарный и социально-экономический цикл</b>	106	32	
ОГСЭ. 03. Иностранный язык	10		<p><b>должен уметь:</b></p> <p>- самостоятельно выражать устно и письменно на английском языке свое мнение по различным, в том числе профессиональным, вопросам; пополнять словарный запас.</p> <p><b>должен знать:</b> профессиональные термины на английском языке, лексический состав делового английского языка.</p> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p><b>Обоснование:</b> ФГОС 3800204 "Коммерция" не предусматривает самостоятельную работу студентов по учебной дисциплине "Иностранный язык", поэтому формирование необходимых умений и навыков, а так же вышеперечисленных компетенций входит в часы рабочей программы по дисциплине.</p>

ОГСЭ. 02. История.	72	32	<p>должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ориентироваться в современной общественной и культурной ситуации в Восточной Сибири и России в целом;</li> <li>– оценивать достижения культуры Сибири на основе знания исторического контекста их создания, быть способным к диалогу как способу отношения к культуре и обществу, приобрести опыт освоения культуры;</li> </ul> <p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основные культурно-исторические ценности регионов Восточной Сибири, закономерности их функционирования и развития;</li> <li>– историю культуры Сибири и в частности Иркутской области, её место в системе мировой культуры;</li> <li>– общечеловеческие и национальные ценности в области культуры Восточной Сибири;</li> <li>– роль граждан в становлении и формировании культуры России;</li> <li>– ведущие направления развития культуры Восточной Сибири и Иркутской области;</li> <li>– личности оставившие заметный след в культуре города Иркутска, Восточной Сибири и Иркутской области.</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.  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.</p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>Изучение дисциплины направлено на формирование знаний исторического краеведения как составной части истории Отечества.  Дисциплина вводится с целью подготовки конкурентоспособных специалистов в области коммерции, что включает в себя и гармоничное всестороннее развитие личности будущего гражданина, профессионала через приобщение его к истории родного края.</p>
ОГСЭ. 01. Основы философии	24		<p><b>должен уметь:</b>- ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основе формирования культуры гражданина и будущего специалиста;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять значение философии как отрасли духовной культуры для формирования личности, гражданской позиции и профессиональных навыков;</li> <li>- определять соотношение для жизни человека свободы и ответственности, материальных и духовных ценностей;</li> <li>- формулировать представление об истине и смысле жизни.</li> </ul>

			<p><b>должен знать:-</b> основные категории и понятия философии;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- роль философии в жизни человека и общества;</li> <li>- основы философского учения о бытии;</li> <li>- сущность процесса познания;</li> <li>- основы научной, философской и религиозной картин мира;</li> <li>- условия формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;</li> <li>- социальные и этические проблемы, связанные с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий.</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.</p> <p><b>Обоснование:</b> Формирование общих компетенций предполагает умение самостоятельно вести собственную деятельность. Выполнение заданий внеаудиторной самостоятельной работы является одним из условий формирования и развития общих компетенций.</p>
<p><b>ЕН.00</b> <b>Математический и общий естественнонаучный цикл</b></p>	<p><b>0</b></p>	<p><b>16</b></p>	
<p>ЕН.02. Информационные технологии в профессиональной деятельности</p>		<p>16</p>	<p><b>должен уметь:-</b> использовать программное обеспечение в профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работать с информационными справочно-правовыми системами;</li> <li>- использовать прикладные программы в профессиональной деятельности;</li> <li>- использовать ресурсы локальных и глобальных информационных сетей;</li> </ul>

деятельности

			<p><b>должен знать:-</b> состав, функции информационных и телекоммуникационных технологий, возможности их использования в профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- понятие правовой информации как среды информационной системы;</li><li>- назначение, возможности, структуру, принцип работы информационных справочно-правовых систем;</li><li>- теоретические основы, виды и структуру баз данных;</li><li>- возможности сетевых технологий работы с информацией.</li></ul>
			<p><b>Обоснование:</b> В примерной программе на формирование умений работать с базами данных отводится 8 часов. Введение дополнительных дидактических единиц направлено на углубление умений работать с базами данных, информационно-справочными системами. Данные виды работы занимают большое место в профессиональной деятельности менеджера по продажам, поскольку он должен уметь формировать базы данных, работать с информационно-справочными правовыми системами; составлять отчеты в вышестоящие органы с использованием информационных технологий, а также осуществлять поиск профессионально значимой информации в Интернете.</p>
<b>Профессиональный цикл.</b>	<b>866</b>	<b>616</b>	
<b>Общепрофессиональные дисциплины</b>	<b>450</b>	<b>307</b>	<b>должен уметь:</b>
ОП.10. Введение в специальность	48	32	<p><b>должен уметь:-</b> понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач;</li><li>- Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач;</li><li>- Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности;</li><li>- Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами</li><li>- Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.</li><li>- Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием;</li><li>- Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров</li></ul>
			<p><b>должен знать:</b> - сущность и социальную значимость своей будущей профессии;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- способы получения информации;</li><li>- приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</li><li>- этические принципы общения;</li><li>- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;</li><li>- сущность компетентностного подхода, его место в профессиональном образовании;</li><li>- правила работы в команде.</li></ul>

			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>
			<p><b>Обоснование:</b></p> <p>В настоящее время кроме владения профессиональными компетенциями работодателями востребовано развитие у выпускников таких личностных качеств, как умело использовать коммуникационные технологии, вступать в диалог, правильно говорить и быть понятым, сотрудничать и работать в коллективе, решать профессиональные задачи, находить оптимальное решение в конфликтных ситуациях. Поэтому актуальным направлением учебной дисциплины является формирование у студентов перечисленных общих компетенций..</p>
<p>ОП.11. Конструктор карьеры</p>	<p>54</p>	<p>46</p>	<p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать рынок труда;</li> <li>- пользоваться стандартизированными терминами при устройстве на работу;</li> <li>- использовать поведенческий репертуар в ситуации продвижения себя на рынке труда;</li> <li>- планировать и корректировать свою профессиональную карьеру;</li> </ul> <p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные понятия, принципы и направления анализа рынка труда;</li> <li>- современную ситуацию на рынке труда Иркутской области;</li> <li>- понятие профессиональной деятельности и ее субъекты;</li> <li>- понятие профессиональной карьеры, ее типы, виды;</li> <li>- технологию трудоустройства;</li> <li>- формы и способы адаптации на рабочем месте;</li> <li>- индивидуально-психологические особенности личности и соотношение с профессиональной направленностью.</li> </ul>

			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.</p> <p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>
			<p><b>Обоснование:</b></p> <p>- одним из факторов, затрудняющих трудоустройство молодых специалистов, является неподготовленность к выходу на рынок труда. Дисциплина введена с целью успешной адаптации выпускников на рынке труда, повышения конкурентоспособности посредством освоения знаний о наиболее эффективных способах поведения при поиске работы и общении с работодателем, умений ориентироваться в информации о потребностях рынка труда, разрабатывать и представлять резюме, вести телефонные и личные переговоры при устройстве на работу.</p>
<p>ОП.12. Психология общения</p>	<p>48</p>	<p>32</p>	<p><b>должен уметь:</b> - применять техники и приемы эффективного общения в торговой деятельности;</p> <p>- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения с покупателями, коллегами, посредниками, поставщиками товаров.</p> <p><b>должен знать:</b> - взаимосвязь общения и деятельности;</p> <p>- цели, функции, виды и уровни общения;</p> <p>- роли и ролевые ожидания в общении;</p> <p>- виды социальных взаимодействий;</p> <p>- механизмы взаимопонимания в общении;</p> <p>- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</p> <p>- этические принципы общения;</p> <p>- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов</p>



			<p>Коды формируемых компетенций: ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;  ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;  ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;  ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;  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;  ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, 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. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>Обоснование: Профессиональная деятельность менеджера по продажам связана с организацией и проведением коммерческой деятельности в торговых организациях, заключением договоров, управлением структурным подразделением торгового предприятия.. Это предполагает постоянное взаимодействие с коллегами, посредниками, поставщиками, представителями власти, посетителями. Для создания благоприятной психологической обстановки, предотвращения конфликтов в торговом предприятии менеджеру необходимы знания о техниках и приемах эффективного общения, правилах слушания и ведения бесед деловых переговоров, умения применять эти техники в профессиональной деятельности, используя приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного взаимодействия</p>
ОП. 13. Организация предпринимательской деятельности	205	131	<p><b>должен уметь:</b> - ориентироваться в вопросах спроса и предложения, в разработке товарной и ценовой политики, политики продаж и политики продвижения товара на рынке;  - определять конкурентные преимущества конкретной организации;  - вносить предложения по усовершенствованию продукции и услуг, организации продаж;  - проводить предварительный расчет затрат организации, планировать ее доходы;  - применять схемы разработки оперативных планов «сверху вниз» (break-down) и «снизу вверх» (build-up);  - привлекать и эффективно использовать финансовые средства;  - контролировать уровень затрат;  - рекламировать оказываемые услуги;  - осуществлять деятельность по снижению и смягчению предпринимательских рисков;  - применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;  - использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения</p>

**должен знать:**

- понятие, основные виды и отличительные черты деятельности, приносящей доходы;
- порядок и способы продажи товаров и оказания услуг;
- особенности осуществления предпринимательской деятельности в России, основные организационно-правовые формы предпринимательства;
- требования к построению организационной структуры управления;
- основы бизнес-планирования и требования к бизнес-планам;
- виды спроса и порядок формирования маркетинговой политики организации;
- характеристику основных конкурентных стратегий;
- формы и методы управления рекламной компанией;
- сущность предпринимательских рисков и их классификацию;
- характеристику предпринимательских рисков;
- объективные и субъективные причины их возникновения и методы снижения и смягчения;
- характеристику финансовых ресурсов;
- систему управления финансами;
- понятие и виды ответственности предпринимателей.

**Коды формируемых компетенций:**

- 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.
- ПК 4.1. Осуществлять предпринимательскую деятельность

			<p><b>Обоснование:</b></p> <p>В условиях рыночной экономики большое внимание уделяется развитию малого предпринимательства, и предоставляются широкие возможности для организации собственных предприятий, для этого необходимы умения определять конкурентные преимущества создаваемого предприятия, производить маркетинговые исследования рынка, знания о порядке и способах организации производства, создания фирмы, это потребовало введения дисциплины «Организация предпринимательской деятельности». В программу дисциплины включены разделы: "Характеристика предпринимательской деятельности", "Правовое регулирование предпринимательской деятельности", "Организация и управление собственным бизнесом", "Основы бизнес-планирования", "Маркетинг в предпринимательской деятельности".</p>
ОП.14 Русский язык и культура речи	54	34	<p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять речевой самоконтроль; оценивать устные и письменные высказывания с точки зрения языкового оформления, эффективности достижения поставленных коммуникативных задач;</li> <li>- анализировать языковые единицы с точки зрения правильности, точности и уместности их употребления;</li> <li>- проводить лингвистический анализ текстов различных функциональных стилей и разновидностей языка.</li> </ul> <p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять речевой самоконтроль; оценивать устные и письменные высказывания с точки зрения языкового оформления, эффективности достижения поставленных коммуникативных задач;</li> <li>- анализировать языковые единицы с точки зрения правильности, точности и уместности их употребления;</li> <li>- проводить лингвистический анализ текстов различных функциональных стилей и разновидностей языка.</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, взаимодействовать с коллегами и социальными партнерами.</p> <p><b>Обоснование:</b> для повышения уровня речевой культуры будущих менеджеров в вариативную часть основных образовательных программ введена дисциплина “Русский язык и культура речи”, которая предусматривает владение русским литературным языком, нормами общения и речевого поведения, тактикой ведения деловых бесед.</p>
ОП 15. Основы финансовой грамотности	41	32	<p><b>должен уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать финансовые риски при сравнении преимуществ и недостатков различных финансовых услуг;</li> <li>- рассчитывать основные показатели деятельности фирмы (предприятия).</li> </ul>

			<p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- финансовые институты и финансовые продукты, существующие в России;</li> <li>- способы и методы инвестирования денежных средств;</li> <li>- основные показатели деятельности фирмы (предприятия).</li> </ul>
			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ОК-2 - организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;</p> <p>ОК-3 - принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;</p> <p>ОК-4 - осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;</p> <p>ОК-5 - использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности;</p> <p>ОК-6 - работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;</p> <p>ОК-7 - брать на себя ответственность за работу членов команды (подчинённых), результат выполнения заданий;</p> <p>ОК-8 - самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>
			<p><b>Обоснование:</b> В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года повышение финансовой грамотности населения названо среди основных направлений формирования инвестиционного ресурса. Учитывая, что в настоящее время финансовый сектор в России представляет собой одну из наиболее быстро развивающихся отраслей экономики, особую актуальность приобретает подготовка финансово образованных специалистов для действующих предприятий малого и среднего бизнеса, формирования социальной базы для роста численности новых предпринимательских структур.</p> <p>Повышение финансовой грамотности позволит будущим специалистам ответственно относиться к управлению личными финансами, эффективно исполнять основные социально-экономические роли покупателя, продавца, заемщика, наемного работника, предпринимателя.</p>
<b>Профессиональные модули</b>	<b>416</b>	<b>309</b>	
ПМ. 01 Организация и управление торговой - сбытовой деятельностью	176	134	

<p>МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности</p>	<p>36</p>	<p>28</p>	<p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- предъявлять претензии и санкции по договорам поставки;</li> <li>- разрабатывать перечень дополнительных услуг для повышения эффективности продажи основных групп непродовольственных товаров;</li> <li>- разрабатывать инструментарий и процедуру исследования покупательского спроса;</li> <li>- разрабатывать элементы рыночной атрибутики продаваемых товаров.</li> </ul> <p><b>должен знать:</b> составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</p> <p>государственное регулирование коммерческой деятельности;</p> <p>инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</p> <p>организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</p> <p>услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</p> <p>правила торговли;</p> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p> <p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>Для углубления знаний о порядке заключения хозяйственных договоров и умений составлять претензии и предъявлять санкции к поставщикам, посредникам, покупателям за невыполнение условий договоров включены в программу практические занятия "Составление претензий и санкций по договорам поставки". С целью формирования умений выбирать необходимый инструментарий и проводить изучение покупательского спроса включены темы «Виды покупательского спроса», «Порядок и методы изучения покупательского спроса», практические занятия «Разработка анкеты для изучения покупательского спроса», «Разработка перечня дополнительных услуг для повышения эффективности продажи основных групп непродовольственных товаров».</p>
---	-----------	-----------	--

<p>МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности Раздел. Защита прав потребителей</p>	<p>52</p>	<p>42</p>	<p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать необходимые статьи Закона РФ "О защите прав потребителей" для регулирования отношений с покупателями;</li> <li>- находить правильные решения в конфликтных ситуациях, возникающих в процессе обслуживания покупателей, используя Закон РФ "О защите прав потребителей";</li> </ul> <p><b>Должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- общие положения Закона РФ "О защите прав потребителей";</li> <li>- права потребителей при обнаружении в товаре недостатков;</li> <li>- порядок замены товара ненадлежащего качества ;</li> <li>- ответственность продавца за просрочку выполнения требований потребителей;</li> <li>- последствия нарушения продавцом срока передачи предварительно оплаченного товара потребителю;</li> <li>- права потребителя на обмен товара надлежащего качества</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p> <p>ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.</p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>Введение дисциплины направлено на формирование знаний о правовом регулировании отношений продавца и покупателя в процессе продажи товаров, правах и обязанностях продавца при обнаружении в товаре недостатков, замене товара; умений выбирать правильные решения в различных ситуациях, опираясь на статьи Закона РФ "О защите прав потребителей".</p>
<p>МДК. 01.02. Организация торговли.</p>	<p>20</p>	<p>14</p>	<p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</li> <li>- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</li> <li>- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</li> </ul> <p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</li> <li>- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</li> <li>- правила торговли;</li> </ul>

			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p> <p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p> <p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p> <p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>
МДК. 01.02. Организация торговли	56	40	<p><b>Обоснование:</b></p> <p>В программу дисциплины введен раздел «Особенности инновационного развития розничной торговли» для формирования знаний о новациях в организации торговых процессов, умений преобразовывать используемые формы и методов торговли сообразно ситуации, применять инновационные логистические и управленческие решения, развивать информационные новшества.</p> <p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- размещать товар в торговом зале с учетом принципов мерчендайзинга;</li> <li>- контролировать процесс продажи и своевременного пополнения запаса товаров в торговом зале;</li> <li>- разрабатывать и использовать планограмму при размещении и выкладке товаров в торговом зале;</li> </ul> <p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понятие, назначение и принципы мерчендайзинга;</li> <li>- психологическое воздействие упаковки, размещения и выкладки товаров на покупателей;</li> <li>- методы мерчендайзинга, используемые для стимулирования покупки;</li> <li>- мерчендайзинговый подход к планировке торгового зала и выкладке товаров.</li> </ul>

			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b>          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.          ПК 4.3.2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.</p> <p><b>Обоснование:</b>          В современном торговом предприятии успешность организации торгово – технологического процесса во многом обуславливается деятельностью работников новой квалификации – мерчендайзеров. Для организации службы мерчендайзеров, руководителю подразделения необходимо организовать процесс работы, определить стратегию, тактику и контроль деятельности. Программа дисциплины предусматривает изучение мерчендайзинга как системы стратегий продвижения товара и направлена на формирование знаний современных принципов размещения и выкладки товаров в торговом зале супермаркетов, умений эффективного размещения товаров, контроля процесса продажи товаров и своевременного пополнения рабочего запаса, а также умений разрабатывать планы, проводить мероприятия по стимулированию покупки посредством выкладки товаров, выбирать необходимые рекламными POS-материалами для эффективной организации мест продажи товаров.</p>
МДК. 01.03. Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда	12	10	<p><b>должен уметь:</b>          -эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;          - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику</p> <p><b>должен знать:</b>          - организационные и правовые нормы охраны труда;          - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;          - технику безопасности условий труда, пожарную безопасность</p>



			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p> <p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>
			<p><b>Обоснование:</b></p> <p>Увеличено количество часов на практические занятия для формирования более глубоких профессиональных умений эксплуатации контрольно-кассовой техники, измерительного оборудования, знаний в области охраны труда, эксплуатации технических и индивидуальных средств защиты.</p>
ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	46	38	
МДК. 02.01. Финансы, налоги и налогообложение	14	14	<p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать расходы, доходы и прибыль торговой организации;</li> <li>- проводить анализ безубыточности предприятия;</li> <li>- определять эффективность привлечения заемного капитала;</li> </ul> <p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виды финансовых ресурсов индивидуальных предпринимателей;</li> <li>- особенности налогообложения индивидуального предпринимательства;</li> <li>- способы государственной и финансовой поддержки индивидуальных предпринимателей;</li> </ul>

			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p> <p>ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p> <p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p><b>Обоснование:</b></p> <p>Для формирования знаний о возможных финансовых ресурсах индивидуальных предпринимателей, особенностях налогообложения, способах государственной финансовой поддержки индивидуальных предпринимателей введен раздел «Финансы субъектов хозяйствования» и практические занятия по темам: «Анализ расходов, доходов, прибыли организации», «Анализ безубыточности организации», «Оценка эффективности привлечения заемного капитала».</p>
МДК. 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	24	16	<p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-оценивать кредитоспособность предприятия;</li> <li>- определить класс кредитоспособности предприятия.</li> </ul> <p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- критерии оценивания кредитоспособности предприятия;</li> <li>- оценки кредитоспособности организации;</li> <li>- методику определения конкурентоспособности в условиях финансового риска.</li> </ul>

			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b>          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.          ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.          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.</p> <p><b>Обоснование</b>          Менеджер торговли вынужден работать в условиях рыночной неопределенности, финансового риска. Для обеспечения конкурентоспособности предприятия ему необходимо своевременно оценивать кредитоспособность, принимать решения для повышения финансовой устойчивости предприятия. Введение дополнительных дидактических единиц по теме «Оценка кредитоспособности организации» позволит сформировать умения оценивать кредитоспособность и конкурентоспособность предприятия в условиях финансового риска.</p>
МДК. 02.03. Маркетинг	8	8	<p><b>Должен уметь:</b>          - анализировать внешнюю и внутреннюю среду розничного торгового предприятия;          - определять конкурентные преимущества торгового предприятия и разрабатывать эффективную маркетинговую программу;</p> <p><b>Должен знать:</b>          - факторы, влияющие на результативность работы торгового предприятия; ;          - особенности элементов комплекса маркетинга для розничного торгового предприятия;          - принципы формирования товарной политики для различных видов розничных торговых предприятий;          - особенности формирования коммуникационной политики розничного торгового предприятия;</p>

			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов,</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. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p> <p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p> <p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p>
			<p><b>Обоснование:</b></p> <p>Добавлен раздел «Организация маркетинговой деятельности торгового предприятия» для углубления знаний, связанных с умением выявлять, формировать и удовлетворять потребности, обеспечивать распределение товаров, работ (услуг) через каналы сбыта и продвижение товаров на торговом предприятии с использованием маркетинговых коммуникаций.</p>
<p>ПМ. 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</p>	<p>136</p>	<p>91</p>	

<p>МДК. 03.02. Раздел Товароведение непродовольственн ых товаров .</p>	<p>46</p>	<p>30</p>	<p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формировать и анализировать торговый ассортимент бытовых химических товары, культурно – бытовых товаров, бытовой техники;</li> <li>- оценивать качество бытовых химических товары, культурно – бытовых товаров, бытовой техниии устанавливать их градации качества;</li> <li>- идентифицировать виды бытовых химических товары, культурно – бытовых товаров, бытовой техники;</li> <li>- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к бытовым химическим товарам, культурно – бытовым товарам, бытовой техники;</li> </ul> <p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- классификацию ассортимента бытовых химических товары, культурно – бытовых товаров, бытовой техники;</li> <li>- - показатели оценки качества и дефекты бытовых химических товаров, культурно – бытовых товаров, бытовой техники,</li> <li style="text-align: right;">- назначение специальных знаков маркировки;</li> </ul> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p> <p>ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.</p> <p>ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p>
--	-----------	-----------	--

		<p><b>Обоснование:</b> Содержащиеся дидактические единицы в разделе «Участие в формировании ассортимента непродовольственных товаров, проверка качества, охватывают не все группы однородных товаров, предусмотренные учебной классификацией. Сегодня потребительским рынком востребованы бытовые химические товары, культурно – бытовые товары, бытовая техника (сложнотехнические товары), для изучения которых необходимо увеличить количество часов теоретических и практических занятий по темам: «Исследование ассортимента лакокрасочных товаров», «Исследование ассортимента моющих средств», «Исследование ассортимента товаров из пластмасс», «Исследование ассортимента телевизоров», «Ассортимент кухонных машин и приборов». Менеджеру необходимо знать их классификацию для формирования ассортимента, уметь определять полноту, глубину, стабильность товарооборота, расшифровывать маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями, контролировать условия, сроки хранения и транспортирования товаров.</p>
МДК. 03.02. Раздел Товароведение продовольственных товаров.	30  20	<p><b>должен уметь:</b> - формировать и анализировать торговый ассортимент молочных товаров, пряностей и приправ; - соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним; - оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; - рассчитывать товарные потери и списывать их;</p> <p><b>должен знать:</b> - классификацию и характеристику основных видов молочных товаров; - классификацию и характеристику основных видов пряностей и приправ; - условия, сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к молочным товарам, пряностям и приправам; - виды товарных потерь и причины их возникновения, порядок списания;</p> <p><b>Коды формируемых компетенций:</b> ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи 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.</p> <p>ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.</p>

			<p><b>Обоснование:</b> Для формирования знаний о методах определения качества продовольственных товаров и умений проводить органолептическую оценку качества поступающих в реализацию товаров, распознавание дефектов и производить расчет товарных потерь включены темы: «Методы определения показателей качества товара», «Химический состав и пищевая ценность товаров», «Дефекты продовольственных товаров». В раздел 3. «Участие в формировании ассортимента продовольственных товаров, проверка качества» введены темы: «Молочные товары», «Пряности и приправы».</p>
МДК. 03.02. Раздел. Товарная экспертиза	60	41	<p><b>должен уметь:</b> - проводить товарную экспертизу по основным товарным группам; - проводить экспертную оценку сопроводительных документов; - составлять обоснованные заключения о проведенной товарной экспертизе.</p>
			<p><b>должен знать:</b> - основные понятия объекты, субъекты товарной экспертизы; - средства и методы проведения товарной экспертизы; - требования, предъявляемые к экспертам и процедуре проведения товарной экспертизы ;</p>
			<p><b>Коды формируемых компетенций:</b> 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. ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.</p>
			<p>ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p>
			<p><b>Обоснование:</b> Учебная дисциплины направлена на формирование знаний основ товарной экспертизы, особенностей проведения экспертизы различных групп потребительских товаров, умений проводить экспертную оценку товаров и документов, исследование контрафактной продукции. Дисциплина вводится с целью подготовки конкурентоспособных специалистов в области коммерции, способных проводить экспертизу товаров, подготавливать обоснованное независимое заключение, применять необходимые нормативные и технические документы.</p>

ПМ. 04 Выполнение работ на профессии Продавец продовольственных товаров	58	46	
МДК. 04.01. Продажа продовольственных товаров	58	46	<p><b>должен уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать виды зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров;</li> <li>- формировать торговый ассортимент отдела бакалейных товаров ;</li> <li>- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения бакалейных товаров</li> <li>- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;</li> <li>- рассчитывать товарные потери и списывать их; <span style="float: right;">осуществлять приемку</span></li> </ul> <p>зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров по количеству и качеству;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- размещать товары в холодильных камерах и на прилавках торгового зала с учетом товарного соседства и температурного режима, соблюдать условия и сроки хранения;</li> <li>- осуществлять подготовку зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров к продаже;</li> <li>- осуществлять продажу зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров с учетом правил продажи отдельных продовольственных товаров; <span style="float: right;">- консультировать</span></li> </ul> <p>покупателей о потребительских свойствах реализуемых зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров</p> <hr/> <p><b>должен знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- классификацию зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров;</li> <li>- условия и сроки хранения зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров</li> <li>- виды товарных потерь и причины их возникновения;</li> <li>- требования к качеству зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров;</li> <li>- условия и сроки транспортирования, хранения, санитарно-эпидемиологические требования - - правила приемки зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров по количеству и качеству;</li> <li>- порядок размещения товаров в холодильных камерах и на прилавках торгового зала условия и сроки хранения;</li> <li>- последовательность и технологию подготовки зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров;</li> <li>- правила продажи отдельных продовольственных товаров; <span style="float: right;">- алгоритм</span></li> </ul> <p>консультирования покупателей о потребительских свойствах реализуемых зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров;</p>



		<p><b>Коды формируемых компетенций:</b>          ОК 13. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров          ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.          ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества          ПК1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.          ПК 2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.          ПК 6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.          ПК 7. Изучать спрос покупателей</p>
		<p><b>Обоснование:</b>          Продавцу продовольственных товаров для консультирования покупателей необходимо знать особенности ассортимента и потребительских качеств зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров. Поэтому в программу включены темы: Зерномучные, плодоовощные, кондитерские товары. Эффективная продажа зерномучных, плодоовощных, кондитерских товаров возможна при условии компетентности продавца в осуществлении торгово-технологического процесса. В программу включены теоретические вопросы и практические занятия по приемке товаров, размещению и хранению их, подготовки к продаже и консультированию о потребительских свойствах.</p>
<b>Всего</b>	<b>1031</b>	<b>687</b>

Вариативная часть образовательной программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (торговля) базовая подготовка, составляющая 972 часа максимальной и 648 обязательной нагрузки студентов согласована с работодателями ООО «Стандарт» (заместитель директора по управлению персоналом Заря Наталья Викторовна), ООО "Капиталь - Иркутск" (директор Крайкивский Пётр Богданович)

Согласовано:

ООО «Стандарт»  
(заместитель директора по управлению персоналом Заря Наталья Викторовна),

Согласовано:

ООО "Капиталь - Иркутск"  
(директор Крайкивский Пётр Богданович)



Н.В.Заря



П.Б.Крайкивский