

**ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ**  
**основной профессиональной образовательной программы –**  
**программы подготовки специалистов среднего звена по специальности**  
**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

12 мая 2015 года

**Протокол составлен:**

- Организация-разработчик образовательной программы – Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Соликамский технологический колледж»
- Организация-работодатель – «Группа магазинов ОВС» ИП В.С. Овчинников

**Документация, представленная для согласования:**

1. Рабочий учебный план по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
2. Рабочие программы учебных дисциплин и профессиональных модулей
3. Программа Государственной итоговой аттестации выпускников

**Характеристика образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Требования к результатам освоения образовательной программы**

Подготовка специалистов среднего звена осуществляется в соответствии ФГОС СПО по специальности утвержденном приказом Министерства образования и науки РФ от 15. 05. 2014 г. № 539.

Нормативные сроки освоения образовательной программы на базе основного общего образования – 2 года 10 месяцев.

Наименование квалификации – менеджер по продажам.

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.

**Виды деятельности выпускников:**

- 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.

В результате освоения образовательной программы менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

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

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

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

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

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

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

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

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

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

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

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

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

ВПД 1 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.

ВПД 2 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.

ВПД 3 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.

ВПД 4 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

На основании потребности работодателей ВПД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих представлен двумя профессиями:

- продавец продовольственных товаров;
- продавец непродовольственных товаров.

В соответствии с требованиями тарифно-квалификационных справочников и должностных инструкций по ВПД 4 сформулированы следующие профессиональные компетенции:

ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов.

ПК 4.2. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики непродовольственных товаров.

ПК 4.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 4.4. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 4.5. Изучать спрос покупателей.

## Структура и содержание образовательной программы

|  | Аудиторные учебные занятия, час. | Максимальная учебная нагрузка, час. |
|--|----------------------------------|-------------------------------------|
| Общеобразовательный цикл                             | 1404                             | 2106                                |
| Обязательная часть учебных циклов ППСЗ, в том числе: | 1476                             | 2214                                |
| Общий гуманитарный и социально-экономический цикл    | 332                              | 498                                 |
| Математический и общий естественнонаучный цикл       | 116                              | 174                                 |
| Профессиональный цикл                                | 1028                             | 1542                                |
| Общепрофессиональные дисциплины                      | 444                              | 666                                 |
| Профессиональные модули                              | 584                              | 876                                 |
| Учебная практика                                     | 10 недель                        |                                     |
| Производственная практика (по профилю специальности) |                                  |                                     |
| Производственная практика (преддипломная)            |                                  |                                     |
| Промежуточная аттестация                             |                                  |                                     |
| Государственная итоговая аттестация, в том числе:    |                                  |                                     |
| Подготовка выпускной квалификационной работы         | 4 недели                         |                                     |
| Защита выпускной квалификационной работы             | 2 недели                         |                                     |

Объем часов вариативной части составляет 648 часов аудиторной учебной нагрузки (972 часа максимальной учебной нагрузки). Он направлен на увеличение объема времени всех циклов образовательной программы, освоение которых даст возможность расширения и углубления подготовки, определяемой содержанием обязательной части программы, формирования дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с потребностями работодателей, запросами регионального рынка труда, возможностями построения карьеры и продолжения образования.

Объем часов вариативной части ОПОП по специальности 38.02.04 Коммерция составляет около 30% от общего объема времени на освоение учебного цикла и распределен следующим образом:

- 1) Увеличено количество часов на учебные дисциплины, междисциплинарные курсы, определенные ФГОС

| Циклы ОПОП                                     | Учебные дисциплины, междисциплинарные курсы   | Обязательные учебные занятия, час. | Максимальная учебная нагрузка, час |
|--|---|------------------------------------|------------------------------------|
| Математический и общий естественнонаучный цикл | Математика  | 20                                 | 30                                 |
|  | Информационные технологии в профессиональной деятельности   | 30                                 | 46                                 |
| Общепрофессиональные дисциплины                | Экономика организации   | 44                                 | 68                                 |
| Профессиональные модули                        | ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:<br>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности | 49                                 | 74                                 |
|  | МДК 01.02 Организация торговли  | 12                                 | 18                                 |
|  | МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана   | 24                                 | 36                                 |

| Циклы ОПОП | Учебные дисциплины, междисциплинарные курсы   | Обязательные учебные занятия, час. | Максимальная учебная нагрузка, час |
|------------|---|------------------------------------|------------------------------------|
|            | труда   |                                    |                                    |
|            | ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности:<br>МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение                                       | 42                                 | 63                                 |
|            | МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности   | 36                                 | 55                                 |
|            | МДК 02.03 Маркетинг   | 26                                 | 39                                 |
|            | ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров:<br>МДК 03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров | 57                                 | 86                                 |
|            | ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностей служащих:<br>МДК 04.01 Технология розничной торговли                              | 20                                 | 30                                 |

2) Введены учебные дисциплины, междисциплинарные курсы

| Циклы ОПОП  | Учебные дисциплины, междисциплинарные курсы | Аудиторные учебные занятия, час. | Максимальная учебная нагрузка, час. | Цель введения учебной дисциплины, междисциплинарного курса  | Формируемые компетенции         |
|---|---|----------------------------------|-------------------------------------|---|---------------------------------|
| Общий гуманитарный и социально-экономический цикл | Русский язык и культура речи                | 48                               | 72                                  | Повышение уровня коммуникативной компетенции, овладение нормами современного русского литературного языка и совершенствование культуры речи будущих специалистов            | ОК 6,10<br>ПК 4.4<br>ПК 5.1-5.3 |
|   | Деловой иностранный язык                    | 46                               | 64                                  | Формирование коммуникативной компетенции при изучении иностранного языка для его активного применения в профессиональном (деловом) общении, ведения деловой корреспонденции | ОК 1,9,10<br>ПК 4.4             |
|   | Основы трудоустройства и поиска работы      | 32                               | 48                                  | Формирование умений ориентироваться на рынке труда региона, составлять  | ОК 1-4                          |

| Циклы ОПОП                      | Учебные дисциплины, междисциплинарные курсы   | Аудиторные учебные занятия, час. | Максимальная учебная нагрузка, час. | Цель введения учебной дисциплины, междисциплинарного курса   | Формируемые компетенции                    |
|---------------------------------|---|----------------------------------|-------------------------------------|--|--|
|                                 |   |                                  |                                     | документы для трудоустройства, использовать технологии трудоустройства, адаптироваться на новом месте работы   |  |
|                                 | Имиджелогия                                   | 32                               | 48                                  | Формирование базовых навыков овладения профессиональной терминологией, создания и управления имиджем   | ОК 1-4,6,10<br>ПК 4.3, 4.4                 |
| Общепрофессиональные дисциплины | Бизнес – планирование                         | 72                               | 108                                 | Формирование знаний в области методологии планирования предпринимательской деятельности, разработке и коммерческой оценке бизнес-планов  | ОК 1-10<br>ПК 1.1, 1.5, 1.6, 1.7, 2.6, 4.5 |
| Профессиональные модули         | Осуществление бухгалтерского учета в торговле | 58                               | 87                                  | Практическое освоение программы 1С: Управление торговлей с целью формирования дополнительных компетенций, умений и знаний, необходимых для обеспечения конкурентоспособности выпускников | ОК 1,2,4-7,12<br>ПК 5.1-5.3                |

Образовательная программа предусматривает выполнение студентами двух курсовых работ:

| Учебная дисциплина, профессиональный модуль           | Курс | Цель  |
|---|------|---|
| Экономика организации                                 | II   | Приобретение навыков выполнения экономических расчетов и практического решения конкретных экономических задач   |
| ПМ 01 МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности | III  | Приобретение навыков выполнения коммерческих операций, совершаемых на различных стадиях продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления |

Образовательным стандартом по специальности 38.02.04 14 недель учебной и производственной практики, в том числе 4 недели преддипломной практики.

Практика организована концентрированно и распределена следующим образом:

| Профессиональный модуль  | Курс | Вид практики                                | Количество недель | База практики                             |
|--|------|---|-------------------|---|
| ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью                          | III  | Производственная (по профилю специальности) | 2                 | Торговые предприятия и организации города |
| ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности              | III  | Учебная                                     | 2                 | ГБПОУ СТК                                 |
| ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров      | II   | Производственная (по профилю специальности) | 3                 | Торговые предприятия и организации города |
| ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих | II   | Производственная (по профилю специальности) | 2                 | Торговые предприятия и организации города |
| ПМ 05 Осуществление бухгалтерского учета в торговле                                    | III  | Учебная                                     | 1                 | ГБПОУ СТК                                 |
|  | IV   | Производственная (преддипломная)            | 4                 | Торговые предприятия и организации города |

Формой Государственной итоговой аттестации выпускников является выполнение и защита выпускной квалификационной работы – дипломной работы. В соответствии с ФГОС на подготовку выпускной квалификационной работы программой отводится 4 недели, на защиту – 2 недели.

Тематика дипломных работ соответствует содержанию профессиональных модулей:

- 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 товаров
- ПМ 05 Осуществление бухгалтерского учета в торговле

Таким образом, образовательная программа для подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) соответствует требованиям ФГОС СПО и составлена с учетом требований работодателей.

Директор ГБПОУ «СТК»

Н.В. Шипулина

Специалист по подготовке кадров  
Группы магазинов «ОВС»

Е.А. Копина