

Частное учреждение профессиональная образовательная организация  
«СТОЛИЧНЫЙ БИЗНЕС КОЛЛЕДЖ»

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор

ООО «Мэдисон Авеню»

С.А. Меркулов

«*С.А. Меркулов*» 2025г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор ЧУ ПОО

«СТОЛИЧНЫЙ БИЗНЕС КОЛЛЕДЖ»

А.А. Балаев

«*А.А. Балаев*» 2025г.



**ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

Специальность: 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Укрупненная группа направлений подготовки и специальностей:

38.00.00 «Экономика и управление»

Квалификация выпускника: специалист торгового дела

Форма обучения: очная

Программа подготовки: базовая

Срок реализации образовательной программы: 2025-2028г.(на базе среднего  
общего образования)

МОСКВА, 2025г.

Настоящая основная образовательная программа по специальности среднего профессионального образования разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного утвержденным Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023г. №548.

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

РАЗРАБОТЧИКИ:

1-ый зам. директора ЧУ ПОО СБК  
Зам. директора по УМР  
Председатель П(Ц)К

Смирнова Л. В.  
Балахнева Е. В.  
Прокофьева В.Ю..

"Рассмотрена"

Протокол заседания педагогического Совета  
№ 1 от 29 августа 2025 г.

## Оглавление

<b>1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ</b> .....	4
<b>2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДГОТОВКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ</b> .....	5
<b>1. Реализуемая основная профессиональная образовательная программа СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело</b> .....	5
<i>2.1.1. Нормативные документы для разработки ОПОП</i> .....	5
<b>2.2. Общая характеристика ОПОП</b> .....	6
<i>2.2.1. Нормативные сроки освоения образовательной программы</i> .....	6
<i>2.2.2. Требования к поступающим</i> .....	7
<b>3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ И ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b> .....	8
<b>3.1. Характеристика профессиональной деятельности выпускников</b> .....	8
<b>3.2. Требования к результатам освоения ОПОП</b> .....	8
<b>4. СТРУКТУРА ОПОП</b> .....	11
<b>4.1. Учебный план</b> .....	11
<b>4.2. Календарный учебный график</b> .....	12
<b>4.3. Профессиограмма</b> .....	13
<b>4.4. Рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей</b> .....	14
<b>4.5. Рабочие программы учебной и производственной практик</b> .....	14
<b>5. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ОПОП</b> .....	16
<b>1. Контроль и оценка освоения основных видов профессиональной деятельности, профессиональных и общих компетенций, практического опыта, умений, знаний</b> .....	16
<b>5.2. Организация государственной итоговой аттестации</b> .....	16
<b>6. ТРЕБОВАНИЯ К УСЛОВИЯМ РЕАЛИЗАЦИИ ОПОП</b> .....	18
<b>6.1. Учебно-методическое обеспечение образовательного процесса</b> .....	18
<b>6.2. Кадровое обеспечение реализации ОПОП</b> .....	18
<b>6.3. Материально-техническое обеспечение реализации ОПОП</b> .....	19

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

ОПОП СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную ЧУ ПОО «СТОЛИЧНЫЙ БИЗНЕС КОЛЛЕДЖ» с учетом потребностей регионального рынка труда, действующих нормативных документов и на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

ОПОП СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело – комплекс основных характеристик образования (объем, содержание, планируемые результаты), организационно-педагогических условий и в случаях, предусмотренных ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (принят 29 декабря 2012 года) N 273-ФЗ, форм аттестации, который представлен в виде:

- учебного плана,
- календарного учебного графика,
- рабочих программ учебных дисциплин и профессиональных модулей,
- программ учебной и производственной практики,
- оценочных и методических материалов, обеспечивающих реализацию соответствующей образовательной программы.

Комплекс ежегодно обновляет ОПОП по специальности 38.02.08 Торговое дело базовой подготовки для нового набора обучающихся в части состава дисциплин, профессиональных модулей, содержания рабочих программ учебных дисциплин и профессиональных модулей, программ учебной и производственных практик, методических материалов с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона, науки, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферы в рамках, установленных ФГОС СПО специальности 38.02.08 Торговое дело.

## **2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДГОТОВКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

### **1. Реализуемая основная профессиональная образовательная программа СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело базовой подготовки.**

#### **1. *Нормативные документы для разработки ОПОП***

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

- Постановление Правительства Российской Федерации от 31 декабря 1999 года № 1441 (ред. от 30.03.2019) «Об утверждении Положения о подготовке граждан Российской Федерации к военной службе»;

- Приказ Министра обороны Российской Федерации № 96, Министерства образования и науки Российской Федерации № 134 от 24 февраля 2010 года «Об утверждении Инструкции об организации обучения граждан Российской Федерации начальным знаниям в области обороны и их подготовки по основам военной службы в образовательных учреждениях среднего (полного) общего образования, образовательных учреждениях начального профессионального и среднего профессионального образования и учебных пунктах»;

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023г. №548 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (Зарегистрировано в Минюсте России 22августа 2023г. №74906);

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации № 464 от 03 июля 2024г. «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования»;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации № 885, Министерства просвещения Российской Федерации № 390 от 05 августа 2020 года (ред. от 18.11.2020) «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»);

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021г.№ 800 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» (с изменениями и дополнениями от 05.05.2022 № 311, от 19.01.2023 № 37, от 24.04.2024 № 272);

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 17 мая 2022 года № 336 (в ред. Приказа Минпросвещения РФ от 12.05.2023 № 359) «Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования и установлении соответствия отдельных профессий и специальностей среднего профессионального образования, указанных в этих перечнях, профессиям и специальностям среднего профессионального образования, перечни которых утверждены приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 октября 2013 г. № 1199 «Об утверждении перечней профессий и специальностей среднего профессионального образования»;

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 24 августа 2022 г. № 762 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по

образовательным программам среднего профессионального образования" в редакции от 20.12.2022 № 1152;

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 14 октября 2022 года № 906 «Об утверждении Порядка заполнения, учета и выдачи дипломов о среднем профессиональном образовании и их дубликатов»;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 7 октября 2015 г. Регистрационный N 39210);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 03 декабря 2019 № 764н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуг», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации от 02 июня 2020 г. Регистрационный №58541);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2021 № 276н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по качеству», (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 24 мая 2021г. регистрационный №63608);
- Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28 сентября 2020 года № 28 «Об утверждении санитарных правил СП 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи»;
- Письмо Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки от 26 марта 2019 года № 04-32 «О соблюдении требований законодательства по обеспечению возможности получения образования детьми инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья»;
- Устав и иные локальные акты Частного учреждения профессиональной образовательной организации «СТОЛИЧНЫЙ БИЗНЕС КОЛЛЕДЖ» по организации образовательного процесса.

## **2. Общая характеристика ОПОП**

### **1. *Нормативные сроки освоения образовательной программы***

Сроки получения среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело базовой подготовки в очной форме обучения и присваиваемая квалификация приводятся в табл. 1.

Таблица 1

Уровень образования,	Наименование	Срок получения СПО по
----------------------	--------------	-----------------------

необходимый для приема на обучение по ППССЗ (ППКРС)	квалификации базовой подготовки	ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
среднее общее образование	специалист торгового дела	<i>1 год 10 месяцев</i>
основное общее образование		<i>2 года 10 месяцев</i>

## **2. Требования к поступающим**

Прием на обучение по ППССЗ 38.02.08 Торговое дело осуществляется по заявлениям лиц, имеющих основное общее образование.

Требуется владение русским языком, так как обучение в Комплексе ведется на государственном языке Российской Федерации – русском языке.

Документы, предъявляемые поступающим при подаче заявления:

- гражданами Российской Федерации: оригинал или ксерокопия документов, удостоверяющих личность и гражданство; оригинал или ксерокопию документа об образовании и (или) квалификации; 4 фотографии;
- иностранными гражданами, лицами без гражданства, в т.ч. соотечественниками, проживающими за рубежом: копию документа, удостоверяющего личность поступающего, либо документ, удостоверяющих личность иностранного гражданина в Российской Федерации, в соответствии с Федеральным законом от 25.07.2002 N 115-ФЗ (ред. от 28.12.2024) "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.02.2025), оригинал документа иностранного государства об образовании и (или) о квалификации (или его заверенную в установленном порядке копию), если удостоверяемое указанным документом образование признается в Российской Федерации на уровне соответствующего образования в соответствии со статьей 107 Федерального закона; заверенный в установленном порядке перевод на русский язык документа иностранного государства об образовании и (или) квалификации и приложения к нему;
- копии документов или иных доказательств, подтверждающих принадлежность соотечественника, проживающего за рубежом, к группам, предусмотренным статьей 17 Федерального закона от 24 мая 1999 г. №99-ФЗ (ред. от 24.06.2025) «О государственной политике Российской Федерации в отношении соотечественников за рубежом; 4 фотографии.

## **3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ И ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ОПОП**

### **3.1. Характеристика профессиональной деятельности выпускников**

1. *Область профессиональной деятельности выпускников:* 08 Финансы и экономика, 33 Сервис, оказание услуг населению, организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях

*Объекты профессиональной деятельности выпускников:*

- товары, производимые и реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

*Виды профессиональной 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 одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

## 2. Требования к результатам освоения ОПОП

Результаты освоения образовательных программ определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения, опыт и личностные качества в соответствии с выполняемыми видами профессиональной деятельности.

Бухгалтер в результате освоения ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело базовой подготовки должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

Код компетенции	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	<p><b>Умения:</b> распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p><b>Знания:</b> актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте. алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>

ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p><b>Умения:</b> определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p> <p><b>Знания:</b> номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</p>
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	<p><b>Умения:</b> определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования</p> <p><b>Знания:</b> содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты</p>
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<p><b>Умения:</b> организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p> <p><b>Знания:</b> психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности</p>

ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<p><b>Умения:</b> грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p> <p><b>Знания:</b> особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений</p>
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	<p><b>Умения:</b> описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения</p> <p><b>Знания:</b> сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения</p>
ОК 07.	С о д е й с т в о в а т ь с о х р а н е н и ю окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, п р и н ц и п ы б е р е ж л и в о г о п р о и з в о д с т в а , э ф ф е к т и в н о д е й с т в о в а т ь в ч р е з ы ч а й н ы х ситуациях	<p><b>Умения:</b> соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.</p> <p><b>Знания:</b> правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона</p>
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в п р о ц е с с е профессиональной деятельности и	<p><b>Умения:</b> использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности</p>

	поддержания необходимого уровня физической подготовленности	<b>Знания:</b> роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; средства профилактики перенапряжения
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<p><b>Умения:</b> понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p><b>Знания:</b> правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности</p>

### Профессиональные компетенции

Специалист торгового дела должен обладать **профессиональными компетенциями** соответствующим видам деятельности:

Наименование модуля	Код и формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<p><b>Навыки:</b> поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</p> <p>проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</p> <p>обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</p> <p>составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</p> <p>подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</p> <p>проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</p> <p>подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних</p>

	<p><b>Умения:</b> пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;  проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;  обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;  анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;  создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;  составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;  обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;  обобщать и систематизировать коммерческую</p> <p><b>Знания:</b> методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;  требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;  стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции</p>
<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p><b>Навыки:</b> оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;  мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;  установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;  составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов</p> <p><b>Умения:</b> применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;  осуществлять выбор поставщиков;  оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;  составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;  создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;  обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p> <p><b>Знания:</b> правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;  структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;  поиска и методов отбора поставщиков;  методов и инструментов работы с базами больших данных;  требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</p>

<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p><b>Навыки:</b> формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</p> <p>составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</p> <p>осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>публичного размещения полученных результатов;</p> <p>осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</p> <p>организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения</p>
	<p><b>Умения:</b> применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; описывать объект закупки;</p> <p>разрабатывать закупочную документацию;</p> <p>работать в единой информационной системе;</p> <p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p> <p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p> <p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p> <p>проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания</p>
	<p><b>Знания:</b> законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта</p>

<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение</p>	<p><b>Навыки:</b> направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеэкономического контракта;  проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;  составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеэкономического контракта (перечень разногласий);  документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеэкономического контракта;  подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;  формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеэкономического контракта;  обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеэкономического контракта;  формирования проекта внешнеэкономического контракта;  осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеэкономического контракта;  подготовки процедуры подписания внешнеэкономического</p> <p><b>Умения:</b> классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;  разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;  осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеэкономического контракта;  осуществлять взаимодействие с участниками внешнеэкономического контракта;  подготавливать коммерческие предложения, запросы;  оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p> <p><b>Знания:</b> основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;  нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;  международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;  международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;  стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;  методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;  методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;  основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;  документооборота внешнеэкономических сделок;  условий внешнеэкономического контракта;  норм этики и делового общения с иностранными</p>
---	---

<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p><b>Навыки:</b> подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по</p> <p><b>Умения:</b> составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и</p> <p><b>Знания:</b> правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности</p>
<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p><b>Навыки:</b> выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству;</p>

**Умения:** осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;  
осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;  
проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;  
осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);  
использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;  
применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;  
применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;  
управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;  
оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;  
применять электронный документооборот;  
осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;  
применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;  
оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;  
осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;  
пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках

**Знания:** видов торговых структур;  
форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли, инфраструктуры потребительского рынка;  
средств, методов, инноваций в отрасли;  
организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;  
требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;  
основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;  
требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;  
правил торговли;  
количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности

Товароведение и организация экспертизы качества

ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением

**Навыки:** применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;  
решения задач классификации и кодирования

потребительских товаров	цифровых технологий	<p><b>Умения:</b> применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов</p>
		<p><b>Знания:</b> классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров</p>
		<p><b>Навыки:</b> применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.</p>
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров		<p><b>Умения:</b> идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и</p>
		<p><b>Знания:</b> основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров; технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; обязательных требований к маркировке потребительских товаров</p>
		<p><b>Навыки:</b> осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; разработки мероприятий по предупреждению и</p>
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения		<p><b>Умения:</b> устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>
		<p><b>Знания:</b> факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.</p>

<p>ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров</p>	<p><b>Навыки:</b> выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных; организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам</p> <p><b>Умения:</b> обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.</p> <p><b>Знания:</b> законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров; основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров; организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</p>
<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</p>	<p><b>Навыки:</b> анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</p> <p><b>Умения:</b> анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и</p>

		<p><b>Знания:</b> ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;  основных положений категорийного менеджмента;  специфики процесса управления в категорийном менеджменте;  алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории;  порядка формирования категорий в ассортименте;  структуры ABC – и XYZ – анализа;  классификации продовольственных и непродовольственных товаров;  методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;  обязательных требований к маркировке потребительских товаров;  сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров</p>
<p>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работ с клиентами</p>	<p>ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</p>	<p><b>Навыки:</b> сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;  поиска и выявления потенциальных клиентов;  формирования и актуализации клиентской базы;  проведения мониторинга деятельности конкурентов</p> <p><b>Умения:</b> работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;  вести и актуализировать базу данных клиентов;  формировать отчетную документацию по клиентской базе;  анализировать деятельность конкурентов;  определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;  планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;  вести реестр реквизитов клиентов;</p> <p><b>Знания:</b> специализированных программных продуктов;  методики выявления потребностей клиентов</p>
	<p>ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров</p>	<p><b>Навыки:</b> определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;  формирования коммерческих предложений по продаже товаров;  подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;  информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;  стимулирования клиентов на заключение сделки;  взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;  закрытия сделок;  соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;  использования специализированных программных</p>

**Умения:** планировать объемы собственных продаж; устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с

**Знания:** методики выявления потребностей; техники продаж; методик проведения презентаций; потребительских свойств товаров; требований и стандартов производителя

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов

**Навыки:** сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров

**Умения:** оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа; осуществлять мероприятия по размещению заказа; следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации;

	<p><b>Знания:</b> принципов и порядка ведения претензионной работы; ассортимента товаров; стандартов организации; стандартов менеджмента качества;</p>
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	<p><b>Навыки:</b> анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему</p>
	<p><b>Умения:</b> разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж</p>
	<p><b>Знания:</b> специализированных программных продуктов</p>
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	<p><b>Навыки:</b> разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки</p>
	<p><b>Умения:</b> оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов</p>
	<p><b>Знания:</b> методики позиционирования продукции организации на рынке; методов сегментирования рынка; методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции</p>
ПК 3.6. Осуществлять	<p><b>Навыки:</b> контроля состояния товарных запасов</p>

	контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	<p><b>Умения:</b> анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</p>
		<p><b>Знания:</b> инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов</p>
	ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	<p><b>Навыки:</b> анализа выполнения плана продаж.</p> <p><b>Умения:</b> составлять отчетную документацию по</p> <p><b>Знания:</b> приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания</p>
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<p><b>Навыки:</b> информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; обеспечения соблюдения стандартов организации</p> <p><b>Умения:</b> разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты</p> <p><b>Знания:</b> основ организации послепродажного обслуживания.</p>

## 4. СТРУКТУРА ОПОП

### 1. Учебный план

Учебный план регламентирует порядок реализации ОПОП по специальности СПО

38.02.08 Торговое дело базовой подготовки, в том числе с реализацией ФГОС среднего общего образования в пределах образовательных программ СПО с учетом социально-экономического профиля получаемого профессионального образования.

Учебный план определяет качественные и количественные характеристики ОПОП по специальности СПО:

- объемные параметры учебной нагрузки в целом, по годам обучения и по семестрам;
- перечень, последовательность изучения и объемы учебной нагрузки по видам учебных занятий по учебным дисциплинам и профессиональным модулям;
- сроки прохождения и продолжительность учебной и производственной (по профилю специальности и преддипломной) практик;
- распределение по годам обучения и семестрам различных форм промежуточной аттестации по учебным дисциплинам, профессиональным модулям;
- формы государственной итоговой аттестации, объемы времени, отведенные на их подготовку и проведение;
- объем каникул по годам обучения.

При формировании учебного плана определены:

- максимальный объем учебной нагрузки, включающий все виды аудиторной и внеаудиторной учебной нагрузки – 54 академических часа в неделю;
- максимальный объем аудиторной учебной нагрузки – 36 академических часа в неделю и консультации.

ППССЗ предусматривает освоение программ следующих учебных циклов:

- общеобразовательного,
  - общего гуманитарного и социально-экономического,
  - математического и общего естественнонаучного,
  - профессионального,
- и разделов:
- учебная практика,
  - производственная практика (по профилю специальности),
  - промежуточная аттестация,
  - государственная итоговая аттестация.

Содержание обязательной части ППССЗ составляет около 70% и разработано в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело базовой подготовки, утвержденного Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023г. №548 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело (Зарегистрировано в Минюсте России 22августа 2023г. №74906

Вариативная часть образовательной программы объемом 1116 часов от общего объема времени, отведенного на освоение образовательной программы дает возможность дальнейшего развития общих и профессиональных компетенций и использована на увеличение объема:

- дисциплин (модулей) – 792 часа;
- практики 324 часа.

Распределение часов вариативной части произведено в соответствии с потребностями регионального рынка труда для обеспечения конкурентной способности выпускника.

При реализации ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело предусмотрено выполнение курсовых работ по:

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности;

ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

Выполнение курсовых работ является видом учебной работы по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности (20 часов) и ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (20 часов), которые реализуются в пределах времени, отведенного на их изучение.

В период проведения учебных занятий с обучающимися проводятся консультации. Формы проведения консультаций - групповые, индивидуальные, письменные, устные.

## 2. Календарный учебный график

Календарный учебный график устанавливает последовательность и продолжительность теоретического обучения, экзаменационных сессий, практик, государственной итоговой аттестации и каникул.

Календарный учебный график составляется на основе ФГОС СПО с учетом сроков и продолжительности практик обучающихся и государственной итоговой аттестации выпускников по конкретному направлению подготовки. Для удобства составления расписания учебных занятий календарный учебный график составлен по курсам.

При составлении календарного учебного графика учтены следующие параметры:

учебный год длится с 1 сентября по 31 августа (включая каникулы) и делится на два семестра;

- продолжительность каникул составляет от восьми до одиннадцати недель в учебном году, в том числе не менее двух недель в зимний период;

- максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 5 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной учебной нагрузки; 4

- объем обязательной аудиторной нагрузки и практики не превышает 6 академических часов в неделю;

- освоение образовательных программ среднего профессионального образования завершается государственной итоговой аттестацией, которая является обязательной.

Освоение ППССЗ базовой подготовки при очной форме получения образования на базе основного общего образования составляет 95 недель, в том числе:

Обучение по учебным циклам	53 недель
Учебная практика	5 недели
Производственная практика (по профилю специальности)	10 недель
Производственная практика (преддипломная)	4 недели
Промежуточная аттестация	4 недели
Государственная итоговая аттестация	6 недель
Каникулы	13 недель
Итого	95 недель

### 3. Профессиограмма

Профессиограмма содержит квалификационные требования к специалисту среднего звена и разработана на основании требований ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), квалификационных требований *ЕКС (для менеджера по продажам)*.

Профессиограмма рассмотрена на заседании П(Ц)К 26 сентября 2025 г., протокол № 2 и согласована с работодателями.

### 4. Рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей

Программы составлены в соответствии с Рекомендациями по разработке рабочих программ дисциплин и профессиональных модулей по профессиям и специальностям среднего профессионального образования.

Программы имеют единую структуру:

- паспорт, включающий область применения программы, место дисциплины (профессионального модуля) в структуре ОПОП, цели и задачи учебной дисциплины (профессионального модуля);
- требования к результатам освоения программы,
- структуру и содержание учебной дисциплины,

- условия реализации программы,
- контроль и оценку результатов освоения.

Содержание рабочих программ дисциплин, профессиональных модулей рассмотрено на П(Ц)К, утверждено заместителем директора по методической работе.

Содержание рабочих программ профессиональных модулей согласовано с работодателями.

## **5. Рабочие программы учебной и производственной практик**

Практика является обязательным разделом ППССЗ. Она представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. При реализации ППССЗ предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

Программы учебной и производственной практик имеют единую структуру и включают следующие разделы:

- паспорт программы, включающий перечень видов профессиональной деятельности и ПК, рассматриваемых в программе, цели и задачи программы, сроки проведения всех этапов практики;
- результаты практики, представленные в виде профессиональных и общих компетенций;
- структуру и содержание практики;
- условия организации и проведения;
- контроль и оценку результатов.

Учебная и производственная практика осуществляется в : ООО «РозТех» магазины «Дефиле», магазин детской одежды «Карамели», ООО «Аитэра», ГУМ магазин «Боско», ООО «Спортмастер», ООО «ТК ВОК», ООО «Бавент», ООО «СЭИКО», ООО «Лукоморье», ООО «Багрин», ООО «Омега Фут Технолоджис», ООО «Агроторг», ООО «Центр Технологии Развития».

Аттестация по итогам учебной и производственной практики проводится в форме отчета, включающего дневник практики, характеристику руководителя практики от предприятия. Завершается освоение программы ПМ экзаменом квалификационным, который проводится за счет часов производственной практики. По результатам экзамена квалификационного выносится решение: вид профессиональной деятельности освоен /не освоен с оценкой в пятибалльной системе. Итоговая оценка по каждому из видов практики (учебной и производственной) выводится как среднеарифметическая оценка.

## **5. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ОПОП**

### **5.1. Контроль и оценка освоения основных видов профессиональной деятельности, профессиональных и общих компетенций, практического опыта, умений, знаний.**

Оценка качества освоения ППССЗ 38.02.08 Торговое дело включает текущий контроль успеваемости, промежуточную и итоговую аттестации обучающихся.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям разработаны фонды оценочных средств по каждой дисциплине:

профессиональному модулю, позволяющие оценить умения, знания, практический опыт и освоенные компетенции (профессиональные и общие).

Фонды оценочных средств по дисциплинам для промежуточной аттестации разрабатываются преподавателями, рассматриваются и утверждаются соответствующей ПЦК, фонды оценочных средств по профессиональным модулям для промежуточной аттестации разрабатываются преподавателями и мастерами производственного обучения, рассматриваются и утверждаются ПЦК.

Фонды оценочных средств разработаны в соответствии с формами контроля, указанными в учебном плане.

Завершается оценка освоения компетенций по каждому профессиональному модулю квалификационным экзаменом. Программы экзамена квалификационного рассматриваются и утверждаются ПЦК после предварительного положительного заключения работодателей. Для максимального приближения к условиям будущей профессиональной деятельности к процедуре проведения экзамена квалификационного в качестве внештатных экспертов привлекаются работодатели.

## **2. Организация государственной итоговой аттестации**

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план.

Государственная итоговая аттестация включает демонстрационный экзамен, подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа).

Обязательным требованием является соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей:

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

ГИА осуществляется в соответствии требованиями:

- ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело
- Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденным Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021г.№ 800 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования» (с изменениями и дополнениями от 05.05.2022 № 311, от 19.01.2023 № 37, от 24.04.2024 № 272);

Программа ГИА содержит требования к содержанию, объему и структуре ВКР, рассматривается ПЦК, утверждается директором Колледжа после предварительного согласования с работодателями и обсуждения на заседании Педагогического совета Колледжа с участием председателей государственных экзаменационных комиссий (ГЭК). Государственная итоговая аттестация предусмотрена в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

## **6. ТРЕБОВАНИЯ К УСЛОВИЯМ РЕАЛИЗАЦИИ ОПОП**

### **1. Учебно-методическое обеспечение образовательного процесса**

ППССЗ 38.02.08 Торговое дело обеспечена соответствующей учебно-методической документацией по всем дисциплинам, МДК, профессиональным модулям: рабочими программами, методическими рекомендациями по организации и выполнению лабораторных и практических занятий, методическими рекомендациями по выполнению курсовых работ, рекомендациями по выполнению ВКР, методическое обеспечение внеаудиторной самостоятельной работы с обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение, фондами оценочных средств.

Библиотечный фонд укомплектован учебной литературой, официальными, справочно-библиографическими и периодическими изданиями в расчете 1-2 экземпляра на каждые 100 обучающихся. Каждому обучающемуся обеспечен доступ к комплектам библиотечного фонда.

Обучающиеся имеют возможность оперативного обмена информацией с отечественными организациями, в том числе с образовательными организациями и имеют доступ к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет в библиотеке.

Перечень учебной литературы и других источников информации, имеющихся в

Комплексе по данной специальности, приведен в Справке о материально-техническом обеспечении образовательного процесса.

## **2. Кадровое обеспечение реализации ОПОП**

Реализация ППССЗ 38.02.08 Торговое дело обеспечена педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Кадровый состав, уровень образования, повышение квалификации и форма и время стажировки в профильных организациях приведены в «Справке о кадровом обеспечении образовательного процесса и укомплектовании штатов».

### **6.3 Материально-техническое обеспечение реализации ОПОП**

Материально-техническая база обеспечивает проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки: учебной практики, предусмотренных учебным планом. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Перечень кабинетов: лабораторий и мастерских и других помещений:

#### **Кабинеты:**

русского языка и литературы  
географии  
информатики  
физики  
химии и биологии  
истории России, обществознания  
иностранного языка в профессиональной деятельности  
безопасности жизнедеятельности  
основ финансовой грамотности, экономики и анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации  
автоматизации торгово-технологических процессов, эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда  
правового обеспечения профессиональной деятельности  
междисциплинарных курсов и модулей

менеджмента

математики

**Лаборатории:**

автоматизации и цифровизации торговой деятельности  
товароведения и организации экспертизы качества товаров

**Спортивный комплекс:**

Спортивный зал

**Залы:**

библиотека, читальный зал с выходом в интернет;  
актовый зал.

Помещения для организации самостоятельной и воспитательной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа

Реализация ППССЗ по специальности 38.02.08 Торговое дело обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Программы дисциплин, профессиональных модулей, учебной и производственной практик, ГИА, экзаменов квалификационных, профессиограмма, справки о материально-техническом обеспечении учебного процесса, о наличии учебно-методической литературы и других источников информации находятся на факультетах подразделения «Колледжа», доступны для педагогических работников колледжа.