

## **Описание программы подготовки специалистов среднего звена по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Программа подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (далее – ППССЗ), реализуемая в краевом государственном бюджетном профессиональном образовательном учреждении «Спасский индустриально-экономический колледж» представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную с учетом требований рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта по соответствующей специальности среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО).

ППССЗ регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя: график учебного процесса, учебный план, рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей, учебной и производственной практик и другие методические материалы, обеспечивающие реализацию программы и качество подготовки обучающихся.

Нормативную правовую базу для разработки ППССЗ среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп.)
- Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г., зарегистр. Министерством юстиции (рег. № 32855 от 25.07.2014 г.);
- Нормативно-правовые и методические документы Министерства образования и науки Российской Федерации;
- Устав КГБПОУ СИЭК.

Целью ППССЗ среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) является развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО по данной специальности.

Срок получения среднего профессионального образования по ППССЗ в очной форме обучения по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) на базе среднего общего образования составляет 1 год 10 месяцев, на базе основного общего образования 2 года 10 месяцев.

В результате освоения программы подготовки специалистов среднего звена выпускнику присваивается квалификация – **менеджер по продажам**.

### **Характеристика профессиональной деятельности выпускников**

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

Объекты профессиональной деятельности выпускника

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

Виды профессиональной деятельности и компетенции:

ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

ВД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

### **Компетенции, формируемые в результате освоения данной ППССЗ**

В результате освоения ППССЗ среднего профессионального образования выпускник должен обладать следующими общими компетенциями:

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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях постоянного изменения правовой базы.

ОК 10. Соблюдать основы здорового образа жизни, требования охраны труда.

ОК 11. Соблюдать деловой этикет, культуру и психологические основы общения, нормы и правила поведения.

ОК 12. Проявлять нетерпимость к коррупционному поведению.

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности (далее - ВД):

### **ВД 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.

## **ВД 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.

## **ВД 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 сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

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

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

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

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы в форме дипломной работы. Обязательное требование – соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

### **Общеобразовательные дисциплины**

- Русский язык
- Литература
- Иностранный язык
- Математика
- История
- Физическая культура
- ОБЖ
- Информатика
- Обществознание
- Экономика
- Право
- Естествознание
- География
- Экология
- Астрономия
- Индивидуальный проект

### **Учебные дисциплины**

- Основы философии
- История
- Иностранный язык
- Физическая культура
- Математика
- Информатика

- Экономика организации
- Статистика
- Менеджмент (по отраслям)
- Документационное обеспечение управления
- Правовое обеспечение профессиональной деятельности
- Логистика
- Бухгалтерский учет
- Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия
- Введение в профессиональное обучение
- Основы эффективного трудоустройства
- Безопасность жизнедеятельности

### **Профессиональные модули**

- ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
- ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
- ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
- ПМ.04 Выполнение работы по профессии 17351 Продавец непродовольственных товаров