# **СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)»

# **1.Общие положения**

**1.1 Программа подготовки специалиста среднего звена по специальности 38.02.04** «Коммерция» (по отраслям)»**, реализуемая ПОЧУ «Псковский кооперативный техникум»»** представляет собой систему документов, разработанных и утвержденных с учетом потребностей рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта по соответствующей специальности среднего профессионального образования (ФГОС СПО).

Программа подготовки специалиста среднего звена (ППССЗ) регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данной специальности и включает в себя: учебный план, программы учебных дисциплин (модулей) и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также программу преддипломной практики, график учебного процесса и методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

**1.2 Нормативные документы для разработки ППССЗ по специальности 38.02.04** «Коммерция» (по отраслям)»

* Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» (от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ)
* Приказ Министерства образования и науки РФ от 14.06.2013г. №464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам СПО.
* Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС) среднего профессионального образования СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 МАЯ 2014 г. № 539.
* Приказ Минобразования РФ от 18.04.2013 г. № 291 «Об утверждении положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы СПО»
* Приказ Минобрнауки России от 16.08.2013 N 968 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования"
* Устав ПОЧУ «Псковский кооперативный техникум»

**1.3 Общая характеристика ППССЗ по специальности** **38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)»**

**1.3.1 Цель ППССЗ по специальности**

ППССЗ по специальности «Коммерция» (по отраслям)» имеет своей целью развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО по данной специальности.

## **1.3.2 Срок освоения СПО в пределах ППССЗ по специальности**

Нормативные сроки освоения ППССЗ базовой подготовки при очной форме получения образования и присваиваемая квалификация приводятся в таблице.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Образовательная база приема | Наименование квалификации базовой подготовки | Нормативный срок освоения ППССЗ базовой подготовки при очной форме получения образования |
| на базе среднего общего образования | Менеджер по продажам | 1 год 10 месяцев |
| на базе основного общего образования | 2 года 10 месяцев |

## **1.3.3 Трудоемкость ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Нормативный срок освоения ППССЗ базовой подготовке при очной форме получения образования составляет 95 недель, в том числе:

|  |  |
| --- | --- |
| Обучение по учебным циклам | 59 нед. |
| Учебная практикаПроизводственная практика (по профилю специальности) | 10 нед. |
| Производственная практика (преддипломная) | 4 нед. |
| Промежуточная аттестация | Знед. |
| Государственная (итоговая) аттестация | 6 нед. |
| Каникулярное время | 13 нед. |
| Итого | 95 нед. |

## **1.3. 4 Требования к абитуриенту**

Абитуриент должен иметь документ государственного образца:

* аттестат о среднем общем образовании;
* аттестат об основном общем образовании;

## **2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника техникума**

## **2.1 Область профессиональной деятельности выпускника техникума:**

Организация и проведение коммерческой деятельности в

производственных, торговых и сервисных организациях.

**2.2. Менеджер по продажам** готовится к следующим видам
деятельности:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
4. Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров .
5. Организация кооперативного дела и предпринимательства

**3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

**3. 1. Менеджер по продажам** должен обладать **общими**

**Компетенциями (ОК),** 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, аргументировано 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.

3. 2. **Менеджер по продажам** должен обладать **профессиональными**

**компетенциями (ПК)** в рамках освоения профессиональных модулей. Таким образом, при изучении модулей формируются следующие компетенции

**ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой
деятельностью.**

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

**ПМ 02.Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.**

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

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления,
обеспечивать хранение организационно-распорядительных,

товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

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

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

**ПМ 03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение
сохраняемости 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.

**ПМ 04.Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров.**

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

ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 4.3. Обслуживать, консультировать покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров

ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов

ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования

ПК 4.6. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей

**ПМ 05.Организация кооперативного дела и предпринимательства**

ПК 5.1. Формировать предпринимательские идеи и определять цели деятельности кооперативного дела.

ПК 5.2. применять методы исследования потребительского рынка с целью обоснования целесообразности деятельности.

ПК 5.3. Планировать процесс создания кооперативного дела для малого и среднего бизнеса.

ПК 5.4. Осуществлять процедуру юридического оформления создаваемого кооперативного дела.

ПК 5.5. Осуществлять организацию и управление предпринимательской деятельностью.

**4.** ТРЕБОВАНИЯ К УСЛОВИЯМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ

СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

4.1. Техникумом самостоятельно разработано и утверждено ППССЗ на основе Федерального государственного образовательного стандарта.

4.2. Практика является обязательным разделом ППССЗ. Она
представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-
ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ППССЗ
предусматриваются следующие виды практик: учебная и
производственная.

Учебная практика проходит при изучении отдельных модулей специальности и осуществляется на базе кабинетов, лабораторий техникума, учебного магазина. Производственная практика (по профилю специальности) проводится техникумом при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей в торговом предприятии при общежитии «Студенческая гавань» и организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики. Место практики для обучающихся подбирает техникум.

Общая продолжительность практики по данной специальности- 14 недель.

4.3.Реализация ППССЗ по специальности Коммерция обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). ППССЗ обеспечивается учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям.

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением .

Реализация ППССЗ обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечному фонду, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) основной профессиональной образовательной программы. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет.

4.4. Также учебный процесс предусматривает: выполнение обучающимися лабораторных работ и практических занятий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров;

освоение обучающимися профессиональных модулей в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательном учреждении .

**Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других помещений**

**Кабинеты:**

социально-экономических дисциплин;

иностранного языка;

математики;

экономики организации;

статистики;

менеджмента;

маркетинга;

документационного обеспечения управления;

правового обеспечения профессиональной деятельности;

бухгалтерского учета;

финансов, налогов и налогообложения;

стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия;

безопасности жизнедеятельности;

организации коммерческой деятельности и логистики;

междисциплинарных курсов.

**Лаборатории:** информационных технологий в профессиональной в деятельности; технического оснащения торговых организаций и охраны труда; товароведения.

**Спортивный комплекс:** спортивный зал; стрелковый тир.

**Залы:** библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет; актовый зал.

1. **ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ**

**СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

* 1. .Оценка качества освоения ППССЗ включает текущий контроль знаний, промежуточную и государственную (итоговую) аттестацию обучающихся.
	2. Конкретные формы и процедуры текущего контроля знаний, промежуточной аттестации по каждой дисциплине и профессиональному модулю разрабатываются техникумом самостоятельно, определяются учебным планом и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.
	3. Оценка качества подготовки обучающихся и выпускников
	осуществляется в двух основных направлениях:

оценка уровня освоения дисциплин; оценка компетенций обучающихся.

 Оценка производится на основе фондов оценочных средств, разработанных преподавателями соответствующих дисциплин

* 1. Государственная (итоговая) аттестация является проверкой качества полученных обучающимся знаний, умений и практического опыта, сформированных общих и профессиональных компетенций, позволяющих решать профессиональные задачи. Необходимым условием допуска к государственной (итоговой)
	аттестации является успешное освоение обучающимися всех элементов профессионального модуля, включая междисциплинарные курсы и все виды практик. Государственная (итоговая) аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа). Обязательное требование - соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.